3

Cuestiones de antagonismo

Director

Carlos Prieto del Campo

Diseño de cubierta
Sergio Ramírez

Título original
The Long Twentieth Century.
Money, Power, and the Origins of Our Times

Traducción
Carlos Prieto del Campo

Sector Foresta, I
28760 Tres Cantos
Madrid - España
Tel.: 91 806 19 96
Fax: 91 804 40 28
ISBN: 84-460-1000-3
Depp. legal: M. 16.410-1999
Impreso en MaterPrint, S. L.
Colmenar Viejo (Madrid)

El largo siglo XX

Dinero y poder en los orígenes de nuestra época

Giovanni Arrighi



A mis estudiantes postgraduados del programa de doctorado
de SUNY-Binghamton, 1979-1994

Índice general

Prefacio y agradecimientos

Este libro se inició hace casi quince años como un estudio de la crisis económica mundial de la década de 1970. La crisis se conceptualizó como el momento final de un único proceso histórico constituido por tres momentos y definido por la conformación, la total expansión y el declive del sistema estadounidense de acumulación de capital a escala mundial. Los otros dos momentos eran la Gran Depresión de 1873-1896 y la crisis de treinta años que se extendió entre 1914-1945. Estos tres momentos tomados en su conjunto definían el largo siglo XX, entendido como época particular o etapa de desarrollo de la economía-mundo capitalista.

Tal y como concebí originalmente este libro, el largo siglo XX constituía su objeto de estudio exclusivo. Obviamente, fui consciente desde un principio de que la conformación del sistema estadounidense únicamente podía comprenderse si se relacionaba con el declive del sistema británico. No sentía, sin embargo, la necesidad o el deseo de remontar mi análisis más allá de la segunda mitad del siglo XIX.

Con el paso de los años, cambié de opinión y el libro se convirtió en un estudio de los que han sido denominados «los dos procesos interdependientes esenciales de la era [moderna]: la creación de un sistema nacional de Estados y la formación de un sistema capitalista de alcance mundial» (Tilly, 1984: 147). Este cambio se produjo por la propia evolución de la crisis económica mundial durante la década de 1980. Con la llegada de la era Reagan, la «financiarización» del capital, que había sido una de las diversas características de la crisis económica mundial de la década de 1970, se convirtió en la característica absolutamente predominante de la crisis. Como había sucedido ochenta años antes a lo largo del declive del sistema británico, los observadores y los expertos

comenzaron a saludar, una vez más, al «capital financiero» como la última y más elevada etapa del capitalismo mundial.

En esta atmósfera intelectual, descubrí en el segundo y el tercer volumen de la trilogía de Fernand Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo*, el esquema interpretativo que se convirtió en la base de este libro. En el mismo, el capital financiero no es una etapa particular del capitalismo mundial y, mucho menos, la última y más elevada de estas etapas. Constituye, por el contrario, un fenómeno recurrente que ha marcado la era capitalista desde sus inicios más primigenios en la Baja Edad Media y en los primeros tiempos de la Europa moderna. A lo largo de la era capitalista, las expansiones financieras han señalado la transición de un régimen de acumulación a escala mundial a otro. Constituyen aspectos integrales de la destrucción recurrente de los «viejos» regímenes y la creación simultánea de los «nuevos».

A la luz de este descubrimiento, reconceptualicé el largo siglo XX como una unidad constituida por tres fases: (1) la expansión financiera de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, en cuyo curso las estructuras del «viejo» régimen de acumulación británico fueron destrozadas y se crearon las del «nuevo» régimen estadounidense; (2) la expansión material de las décadas de 1950 y de 1960, durante las que el dominio del «nuevo» régimen de acumulación estadounidense se tradujo en una expansión de alcance mundial del comercio y de la producción, y (3) la actual expansión financiera, en cuyo despliegue están siendo destrozadas las estructuras del «viejo» régimen estadounidense y se están creando presumiblemente las de un «nuevo» régimen. En el esquema interpretativo que extraje de Braudel, y ello encierra la mayor importancia, el largo siglo XX aparecía ahora como el último de cuatro siglos largos estructurados de modo similar; cada uno de éstos constituye una etapa particular del desarrollo del moderno sistema-mundo capitalista. Resultó evidente para mí que un análisis comparativo de estos sucesivos siglos largos podría procurar más información sobre la dinámica y el probable resultado futuro de la crisis actual que un análisis en profundidad del largo siglo XX como tal.

Esta reubicación de la investigación en un marco temporal mucho más dilatado ha provocado una contracción del espacio dedicado a la discusión explícita del largo siglo XX, que ahora ocupa aproximadamente un tercio del libro. He decidido, sin embargo, conservar el título original del mismo para poner de relieve la naturaleza instrumental de mis incursiones en el pasado. Quiero decir que el único propósito de acometer la reconstrucción de las expansiones financieras de los siglos anteriores ha sido profundizar en nuestra comprensión de la actual expansión financiera, entendida como momento final de una etapa particular del desarrollo del sistema-mundo capitalista: la etapa englobada por el largo siglo XX.

Estas incursiones en el pasado me introdujeron en el incierto terreno del análisis histórico mundial. Charles Tilly, comentando la *magnum opus* de Braudel, nos ha advertido sagazmente de los peligros de aventurarnos en este terreno:

> Si la consistencia fuera un duende de las inteligencias modestas, Braudel no tendría problemas para escapar del diablo. Cuando Braudel no nos demoniza por nuestras demandas de consistencia, hace alarde de... indecisión. A lo largo del segundo volumen de *Civilisation matérielle*, repetidamente comienza a tratar la relación entre capitalistas y responsables de la construcción del Estado, después abandona el argumento... Precisamente porque la conversación abarca un ámbito temático tan amplio, una mirada retrospectiva sobre el objeto de estudio del tercer volumen resulta sorprendente; los grandes temas del primer volumen: población, alimentación, vestido, tecnología, ¡han desaparecido casi totalmente! ¿Deberíamos haber esperado algo más de un hombre del temperamento de Braudel? Braudel se aproxima al problema enumerando sus elementos; acariciando sus ironías, contradicciones y complejidades; confrontando las diversas teorías que han propuesto los expertos y concediendo a cada una de ellas lo que le corresponde históricamente. La suma de todas las teorías no es, lástima, ninguna teoría... Si Braudel no pudo resistir el golpe, ¿quien podría resistirlo? Quizá alguien tenga éxito al escribir una «historia total» que explique la totalidad del desarrollo del capitalismo y la evolución integral del sistema estatal europeo. Al menos por ahora, haríamos mejor tratando el gigantesco ensayo de Braudel como una fuente de inspiración que como un modelo de análisis. A no ser que un Braudel le preste su descomunal poder, una nave tan enorme y compleja parece destinada a naufragar antes de alcanzar la lejana costa. (Tilly, 1984: 70-71, 73-74)

La recomendación de Tilly es que nos enfrentemos con unidades de análisis más manejables que los sistemas-mundo globales. Las unidades más manejables que él prefiere son los elementos de sistemas-mundo particulares, tales como las redes de coerción que se agrupan en los Estados y las redes de intercambio que se apiñan en los modos de producción regionales. Si comparamos sistemáticamente estos elementos, podemos ser capaces de «hacer cuentas con las estructuras y procesos específicos de los sistemas-mundo particulares y pasar después a efectuar generalizaciones históricamente fundadas sobre esos sistemas-mundo» (Tilly, 1984: 63, 74).

En este libro, he intentado resolver de otro modo las dificultades inherentes al examen del desarrollo integral del capitalismo mundial y del moderno sistema interestatal. En vez de abandonar la nave del análisis histórico mundial pilotada por Braudel, he permanecido en ella para realizar el tipo de cosas que no

encajaban en el temperamento intelectual del capitán, pero que estaban al alcance de mis ojos más débiles y de mis menos sólidas piernas. Dejé que Braudel me arrojara al alta mar del hecho histórico mundial y escogí para mí la más exigua tarea de procesar su hiperabundante oferta de conjeturas e interpretaciones, en una explicación económica coherente y plausible de la conformación y total expansión del sistema-mundo capitalista.

Así, la noción construida por Braudel de las expansiones financieras como fases de conclusión de las etapas fundamentales del desarrollo capitalista me ha permitido desagregar la duración total del sistema-mundo capitalista (la *longue durée* de Braudel) en unidades de análisis más manejables, que he denominado ciclos sistémicos de acumulación. Aunque he denominado estos ciclos según elementos particulares del sistema (Génova, Holanda, Gran Bretaña y los Estados Unidos), los ciclos en sí mismos se refieren al sistema globalmente considerado y no a los elementos que lo integran. El objeto de comparación en este libro se halla constituido por las estructuras y procesos de la globalidad del sistema-mundo capitalista en sus diferentes etapas de desarrollo. La atención que hemos prestado a las estrategias y estructuras de las agencias gubernamentales y empresariales genovesas, holandesas, británicas y estadounidenses se debe exclusivamente a la decisiva importancia que sucesivamente tuvieron en la formación de estas etapas.

Se trata, admitámoslo, de un objeto de estudio muy circunscrito. Como explico en la «Introducción», los ciclos sistémicos de acumulación son procesos de los «puestos de mando» de la economía-mundo capitalista: «el hogar real del capitalismo», en opinión de Braudel. Gracias a este objeto de estudio circunscrito, he podido añadir al examen del capitalismo efectuado por Braudel cierta consistencia lógica y cierto alcance suplementario: los dos siglos que nos separan de 1800, momento en que Braudel finaliza su viaje. Esta delimitación del objeto de estudio tiene, sin embargo, grandes costes. La lucha de clases y la polarización de la economía-mundo en áreas del centro y de la periferia, procesos ambos que han desempeñado una función preeminente en mi concepción original del largo siglo XX, casi han desaparecido del conjunto analizado.

Muchos lectores se asombrarán o incluso se sentirán turbados por estas y otras omisiones. Todo lo que puedo decirles es que la construcción presentada en este libro constituye tan sólo uno de los diversos análisis, igualmente válidos, aunque no necesariamente igual de pertinentes, del largo siglo XX. He presentado en otro trabajo una interpretación del siglo XX cuyo centro gravita alrededor de la lucha de clases y de las relaciones centro-periferia (véase Arrighi, 1990b). Tras completar este libro, me ha surgido una gran cantidad de nuevas reflexiones que me gustaría *añadir* a esa primera interpretación. *Cambiaría*, sin embargo, pocas cosas. A mi juicio, tal análisis todavía conserva su perspectiva analítica. El examen presentado en este libro, sin embargo, como se indica en

su subtítulo, es más pertinente para comprender la relación entre el dinero y el poder en la conformación de nuestra época.

Para hacer arribar mi versión más ligera de la nave de Braudel a las lejanas costas de las postrimerías del siglo XX, tuve que hacer votos de prescindir de los debates y de las polémicas que han convulsionado las islas del conocimiento especializado que he visitado y explotado. Como Arno Mayer (1981: X), «admito libremente ser un ardiente "estibador" y maestro de obras y no un ávido "desintegrador" y demoledor». Y como él, todo lo que pido es «"un oído paciente" y que el libro "se aborde y juzgue como un *todo*" y no únicamente en sus partes discretas».

La idea de escribir un libro sobre el largo siglo XX no fue mía, sino de Perry Anderson. Tras una caldeada discusión sobre uno de los diversos y largos artículos que había escrito sobre la crisis económica mundial de la década de 1970, Anderson me convenció, allá por 1981, de que únicamente un libro voluminoso constituía el instrumento adecuado para el tipo de construcción que yo tenía en mente. Posteriormente, mantuvo su ojo vigilante sobre mis recorridos por los siglos, dándome siempre consejos certeros sobre qué hacer y qué no hacer.

Si Perry Anderson es el principal culpable de haberme involucrado en este proyecto hiperambicioso, Immanuel Wallerstein es el principal responsable de que el proyecto se hiciera más ambicioso de lo que originalmente ya era. Al ampliar el horizonte temporal de la investigación para abarcar la *longue durée* de Braudel, estaba en realidad siguiendo sus pasos. Su insistencia, en nuestro trabajo diario en el Fernand Braudel Center, en que las tendencias y coyunturas de mi largo siglo XX podían reflejar estructuras y procesos que ya habían desplegado sus dinámicas desde el siglo XVI fue lo suficientemente perturbadora como para hacerme verificar la validez de tal afirmación. Cuando la verifiqué, vi las cosas de modo diferente a como él las veía; e incluso cuando veíamos las mismas cosas, yo les daba un tratamiento y una aplicación que diferían de las que él les había dado en *The Modern World-System*. Wallerstein tenía toda la razón, sin embargo, al insistir en que la *longue durée* del capitalismo histórico constituía el marco pertinente para el tipo de construcción que yo pretendía. Sin su estímulo intelectual y su provocación, no habría ni siquiera pensado en escribir este libro del modo en que lo hice.

Entre concebir un libro como éste y escribirlo realmente media un abismo que nunca hubiera podido salvar, si no hubiera sido por la excepcional comunidad intelectual de estudiantes graduados con quienes tuve la fortuna de trabajar durante mis quince años en SUNY-Binghamton. Los miembros de esta comunidad, sabiéndolo o sin saberlo, me han suscitado la mayoría de las preguntas y muchas de las respuestas que constituyen la substancia de este trabajo. Colectivamente, son el gigante sobre cuyos hombros he viajado. Y a ellos con razón está dedicado este libro.

Como eminencia gris del *Sociology Graduate Program* de SUNY-Binghamton, Terence Hopkins es en gran medida responsable de haber convertido Binghamton en el único lugar en el que podría haber escrito este libro. Es también responsable de todo lo que hay de valioso en la metodología que he utilizado. Beverly Silver, la más despiadada de mis críticos y el mas poderoso de mis apoyos, ha desempeñado un papel crucial en la realización de este trabajo. Sin su orientación intelectual, me habría extraviado; sin su apoyo moral, me habría quedado muy lejos de donde finalmente llegué.

Una primera versión del «Capítulo 1» se presentó en la Segunda Conferencia ESRC sobre Cambio Estructural en el Mundo Occidental, celebrada en el Emmanuel College, Cambridge, en septiembre de 1989 y se publicó posteriormente en *Review* (verano de 1990) y se reimprimió en Gill (1993). Diversas partes de los «Capítulos 2 y 3» se presentaron en las Tercera Conferencia ESRC, que versó sobre el mismo tema que la anterior, celebrada también en el Emmanuel College en septiembre de 1990. La participación en estas dos conferencias, así como en la precedente, celebrada en septiembre de 1988, propulsaron adicionalmente mi nave en un momento en que de otro modo podría haber naufragado. Agradezco a Fred Halliday y Michael Mann haberme invitado a la serie completa de las conferencias ESRC; a John Hobson organizarlas de modo tan eficaz y a todos los demás participantes las estimulantes discusiones que allí tuvimos.

Perry Anderson, Gopal Balakrishnan, Robin Blackburn, Terence Hopkins, Resat Kasaba, Ravi Palat, Thomas Reifer, Beverly Silver e Immanuel Wallerstein leyeron y comentaron el manuscrito antes de proceder a su revisión final. Su diversa especialización y sus distintas perspectivas intelectuales fueron para mí de una enorme ayuda a la hora de reparar lo que podía ser reparado del producto de esta arriesgada empresa. Thomas Reifer me prestó su ayuda en la revisión final de las referencias y citas. Con mayor razón que de costumbre, asumo toda la responsabilidad de los errores o incongruencias que todavía puedan subsistir.

Finalmente, quiero dar las gracias especialmente a mi hijo Andrea. Cuando comencé este trabajo, estaba a punto de empezar la enseñanza secundaria. Cuando escribía la última versión del mismo, había concluido su *tesi di laurea* en Filosofía en la Universitá Statale de Milán. Durante ese período, fue realmente el mejor de los hijos. Cuando este trabajo concluía, sin embargo, se había convertido también en un valiosísimo consejero editorial. Si el libro encuentra lectores al margen de los profesionales de la historia y de las ciencias sociales, se lo debo en gran parte a él.

GIOVANNI ARRIGHI
Marzo, 1994

Introducción

Algo fundamental parece haber cambiado en el funcionamiento del capitalismo durante el último cuarto de siglo. En la década de 1970, se habló mucho de crisis. En la de 1980, se habló básicamente de reestructuración y reorganización. En la de 1990, ya no estábamos seguros de que la crisis de la década de 1970 se hubiese realmente resuelto y ha comenzado a extenderse la opinión de que la historia del capitalismo pudiera encontrarse en un punto de inflexión decisivo.

Nuestra tesis es que la historia del capitalismo se halla con toda probabilidad experimentando tal punto de inflexión, pero que la situación no es tan inaudita como pudiera parecer a primera vista. A lo largo de la historia del capitalismo, los períodos dilatados de crisis, reestructuración y reorganización, en resumen, de cambio discontinuo, han sido mucho más habituales que los breves lapsos de expansión generalizada de acuerdo con una senda de desarrollo definida, como aconteció durante las décadas de 1950 y 1960. En el pasado, estos largos períodos de cambio discontinuo finalizaron con la reconstitución de la economía-mundo capitalista a partir de nuevos y más ambiciosos fundamentos. Nuestra investigación pretende, en primer lugar, identificar las condiciones sistémicas en las que puede producirse una reconstitución de este tipo y, si realmente se produce, definir cual sería su configuración.

Los cambios que se han producido alrededor de 1970 en el modo de funcionamiento local y global del capitalismo se han examinado prolijamente, aunque todavía sea objeto de debate la naturaleza exacta de tales cambios. El carácter fundamental de los mismos constituye, no obstante, el tema recurrente de una literatura que está creciendo rápidamente.

Se han producido cambios en la configuración espacial de los procesos de acumulación de capital. Durante la década de 1970, la tendencia predominan-

te pareció apuntar a la reubicación de estos procesos desde los países de renta elevada a los países y regiones de renta baja (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980; Bluestone y Harrison, 1982; Massey, 1984; Walton, 1985). Durante la década de 1980, por el contrario, la tendencia predominante pareció apuntar a la recentralización del capital en los países y regiones de renta elevada (Gordon, 1988). En todo caso, cualquiera que sea la dirección de este movimiento, la tendencia observable desde 1970 indica una mayor movilidad geográfica del capital (Sassen, 1988; Scott, 1988; Storper y Walker, 1989).

Estas tendencias se han hallado estrechamente vinculadas con los cambios producidos en la organización de los procesos de producción e intercambio. Algunos autores han afirmado que la crisis de la producción en masa «fordista», basada en sistemas de máquinas especializadas que operan en entornos organizativos de corporaciones gigantes, integradas verticalmente y administradas burocráticamente, ha creado oportunidades únicas para la revitalización de los denominados sistemas de «especialización flexible», basados en la producción artesanal de pequeñas series, realizadas en unidades empresariales de tamaño pequeño y medio, coordinadas mediante procesos de intercambio definidos por el mercado (Piore y Sable, 1984; Sable y Zeitlin, 1985; Hirst y Zeitlin, 1991). Otros autores han puesto de relieve la regulación legal de las actividades generadoras de renta y han observado como la «formalización» cada vez mayor de la vida económica, es decir, la proliferación de restricciones legales sobre los procesos de producción e intercambio, ha dado lugar a la tendencia opuesta, a la «informalización», esto es, a la proliferación de actividades generadoras de renta que eludan la regulación legal mediante un tipo u otro de modelo empresarial «personal» o «familiar» (Lomnitz, 1988; Portes, Castells y Benton, 1989; Feige, 1990; Portes, 1994).

Coincidiendo parcialmente con esta literatura, numerosos estudios han seguido los pasos de la «escuela de la regulación» francesa y han interpretado los cambios actuales en el modo de funcionamiento del capitalismo como una crisis estructural de lo que ellos denominan «régimen de acumulación» fordista-keynesiano (para un análisis de esta escuela, véase Boyer, 1990; Jessop, 1990; Tickell y Peck, 1992). Este régimen se conceptualiza como una particular fase constitutiva del desarrollo capitalista, caracterizada por inversiones en capital fijo que crean el potencial para obtener incrementos regulares de productividad y generar el consumo de masas correspondiente. Para que este potencial se materialice, se requieren políticas e intervenciones públicas adecuadas, instituciones sociales, normas y hábitos de comportamiento (el «modo de regulación»). El «keynesianismo» se describe como el modo de regulación que posibilitó al emergente régimen fordista la completa realización de su potencial. A su vez, este modo de regulación se concibe como la causa subyacente de la crisis de la década de 1970 (Aglietta, 1979b; De Vroey, 1984; Lipietz, 1987, 1988).

En general, los «regulacionistas» se muestran agnósticos en cuanto al régimen de acumulación/modo de regulación que podría suceder al fordismo-keynesianismo o, más exactamente, dudan de si en algún momento podrá conformarse tal régimen de acumulación con su correspondiente modo de regulación. En una línea similar, pero utilizando un aparato conceptual diferente, Claus Offe (1985) y, más explícitamente, Scott Lash y John Urry (1987) han hablado del fin del «capitalismo organizado» y de la emergencia de un «capitalismo desorganizado». Estos autores constatan que la característica esencial de aquél, la administración y la regulación consciente de las economías nacionales por medio de jerarquías empresariales y funcionarios públicos, está siendo puesta en peligro por la creciente desconcentración y descentralización espacial y funcional de los poderes empresariales, lo cual deja a los procesos de acumulación de capital en un estado de «desorganización» aparentemente irremediable.

Analizando esta insistencia en la desintegración más que en la coherencia del capitalismo contemporáneo, David Harvey (1989) sugiere que, en realidad, el capitalismo puede hallarse en el centro de una «transición histórica» del fordismo-keynesianismo a un nuevo régimen de acumulación que él denomina provisoriamente «régimen de acumulación flexible». Entre 1965 y 1973, prosigue este autor, las dificultades encontradas por el fordismo y el keynesianismo para contener las contradicciones inherentes del capitalismo se hicieron cada vez más evidentes: «Superficialmente, estas dificultades podrían conceptualizarse mejor con una sola palabra: rigidez». Surgieron problemas con la rigidez de las inversiones a largo plazo y a gran escala en los sistemas de producción en masa; con la rigidez de los mercados de trabajo y de los contratos laborales regulados, y con la rigidez de los compromisos del Estado frente a los programas de bienestar y los gastos de defensa.

> Tras estas rigideces específicas se hallaba una configuración del poder político y de las relaciones que vinculaban a las grandes organizaciones sindicales, al gran capital y al Estado tremendamente difícil de manejar y ostensiblemente solidificada, la cual se mostraba cada vez más como un conglomerado disfuncional de intereses adquiridos, que se hallaban definidos de un modo tan estrecho que erosionaban, en vez de asegurar, la acumulación de capital. (Harvey, 1989: 142.)

Los intentos efectuados por los gobiernos estadounidense y británico para conservar el ímpetu de la expansión económica de postguerra mediante una política monetaria extraordinariamente laxa tuvieron cierto éxito a finales de la década de 1960, pero desplegaron sus efectos perversos a principios de la década de 1970. Las rigideces se incrementaron todavía más, cesó el crecimiento real, las

tendencias inflacionistas se hicieron incontrolables y colapsó el sistema de tipos fijos de cambio, que había sostenido y regulado la expansión económica de posguerra. Desde entonces, todos los Estados han quedado a merced de la disciplina financiera, bien mediante los efectos de la huida de capitales o en virtud de presiones institucionales directas. «Siempre ha existido en el capitalismo, por supuesto, un delicado equilibrio entre el poder estatal y el poder financiero, pero la ruptura del fordismo-keynesianismo indica evidentemente un aumento del poder del capital financiero frente al Estado-nación» (Harvey, 1989: 145, 168).

Este cambio, a su vez, ha generado una «explosión de nuevos instrumentos y mercados financieros y el surgimiento de sistemas de coordinación financiera a escala global altamente sofisticados». Harvey considera, no sin vacilación, este «extraordinario florecimiento y transformación de los mercados financieros» como la novedad radical del capitalismo de las décadas de 1970 y 1980 y la característica esencial del régimen emergente de «acumulación flexible». La remodelación espacial de los procesos de producción y acumulación, la reaparición de la producción artesanal y de las redes empresariales personales/familiares, la difusión de las coordinaciones a través del mercado a expensas de la planificación realizada por los poderes públicos y por las grandes empresas: todos estos procesos, en opinión de Harvey, constituyen diferentes aspectos de la transición al nuevo régimen de acumulación flexible. No obstante, Harvey se inclina a considerarlos como expresiones de la búsqueda de soluciones financieras a las tendencias a la crisis del capitalismo (Harvey 1989: 191-194).

Harvey es totalmente consciente de las dificultades que encierra la teorización de la transición a la acumulación flexible, aceptando que ello sea lo que le esté sucediendo realmente al capitalismo, y señala diversos «dilemas teóricos».

> ¿Podemos captar la lógica, si no la necesidad, de la transición? ¿En qué grado tienen que modificarse las formulaciones teóricas, pasadas y presentes, de la dinámica del capitalismo, dadas las reorganizaciones y reestructuraciones radicales que están teniendo lugar tanto en el ámbito de las fuerzas productivas como en el de las relaciones de producción? ¿Y disponemos de una conceptualización del actual régimen suficientemente correcta que nos permita predecir de algún modo el curso y las implicaciones de lo que parece ser una revolución en marcha? La transición del fordismo al régimen de acumulación flexible ha planteado serias dificultades para todo tipo de teorías... El único punto de acuerdo general es que algo significativo ha cambiado en el modo de funcionamiento del capitalismo desde 1970. (Harvey, 1989: 1973.)

Las cuestiones que han inspirado este libro son similares a las de Harvey. Pero las respuestas se construyen mediante la investigación de las tendencias

actuales a partir de las pautas de recurrencia y evolución que han acompañado al capitalismo histórico como sistema-mundo durante toda su existencia. Una vez ampliado el horizonte espacio-temporal de nuestras observaciones e hipótesis teóricas, tendencias que parecían novedosas e impredecibles comienzan a adquirir un mayor grado de familiaridad.

De modo más específico, el punto de partida de nuestra investigación ha sido la afirmación efectuada por Fernand Braudel de que la característica esencial del capitalismo histórico en su *longue durée*, es decir, a lo largo de toda su existencia, ha sido la «flexibilidad» y el «eclecticismo» del capital y no las formas concretas asumidas por este último en diferentes lugares y momentos:

> Permítaseme subrayar la cualidad que me parece ser un rasgo esencial de la historia general del capitalismo: su flexibilidad ilimitada, su capacidad de cambio y de *adaptación*. Si existe, como yo creo, una cierta unidad en el capitalismo, desde la Italia del siglo XIII al mundo occidental actual, ésta debe localizarse y observarse sobre todo en tal capacidad. (Braudel, 1982: 433; cursivas en el original)

En ciertos períodos, incluso dilatados, el capitalismo pareció «especializarse», como en el siglo XIX, cuando «se desplazó de modo tan espectacular hacia el nuevo mundo de la industria». Esta especialización ha inducido a los «historiadores en general a contemplar la industria como la floración final que dio al capitalismo su "verdadera" identidad». Pero se trata de una opinión limitada temporalmente:

> [Después de la] expansión inicial de la mecanización, el tipo más avanzado de capitalismo volvió al eclecticismo, a la indivisibilidad de intereses por decirlo así, como si la ventaja característica de estar en los puestos de mando de la economía, hoy al igual que en los días de Jacques Coeur (el millonario del siglo XIV), consistiese precisamente en *no* tener que confinarse en una única opción, en ser eminentemente adaptable y, por lo tanto, no especializado. (Braudel, 1982: 381; cursivas en el original)

Creo que estos fragmentos pueden leerse como una reafirmación de la fórmula general del capital pergeñada por Karl Marx: DMD'. Capital-dinero (D) significa liquidez, flexibilidad, libertad de elección. Capital-mercancía (M) significa capital invertido en una combinación particular *input-output* en función de un beneficio. Por consiguiente, significa concretización, rigidez y reducción o cierre de las opciones. M' significa liquidez, flexibilidad y libertad de elección *expandidas*.

Así comprendida, la fórmula de Marx nos dice que las agencias capitalistas no invierten dinero en combinaciones *input-output* particulares, con toda la correspondiente pérdida de flexibilidad y libertad de elección, como un fin en sí mismo. Por el contrario, lo hacen como un *medio* para obtener el fin de asegurarse una flexibilidad y una libertad de elección en el futuro siempre mayores. La fórmula de Marx nos dice también que, si no existe expectativa alguna por parte de las agencias capitalistas sobre este incremento futuro de su libertad de elección o si esta expectativa se incumple de modo sistemático, el capital *tiende* a reorientarse hacia formas más flexibles de inversión, sobre todo, a su forma-dinero. En otras palabras, las agencias capitalistas «prefieren» la liquidez y una parte considerablemente alta de su flujo de tesorería tiende a permanecer en forma líquida.

Esta segunda lectura se halla implícita en la caracterización efectuada por Braudel de la «expansión financiera» como síntoma de madurez de un modelo particular de desarrollo capitalista. Al discutir el abandono del comercio efectuado por los holandeses a mediados del siglo XVIII para convertirse en «los banqueros de Europa», Braudel sugiere que tal abandono constituye una tendencia sistémica recurrente en el sistema-mundo. Esta misma tendencia se había manifestado anteriormente en la Italia del siglo XV, cuando la oligarquía capitalista genovesa se desplazó del tráfico de mercancías al negocio bancario, y en la segunda mitad del siglo XVI, cuando los *nobili vecchi* genoveses, los prestamistas oficiales del rey de España, se retiraron gradualmente del comercio. Siguiendo a los holandeses, la tendencia fue repetida por los ingleses a finales del siglo XIX y principios del XX, cuando el fin de «la fantástica aventura de la Revolución Industrial» creó una hiperoferta de capital-dinero (Braudel, 1984: 242-243, 246).

Tras la igualmente fantástica aventura del denominado fordismo-keynesianismo, el capital estadounidense siguió una pauta similar durante las décadas de 1970 y 1980. Braudel no discute la expansión financiera de nuestros días, que adquirió su ímpetu después de que él concluyera su trilogía *Civilización material, economía y capitalismo*. No obstante, podemos reconocer fácilmente en este último «renacimiento» del capital financiero otro ejemplo de esa vuelta al «eclecticismo» que ha estado asociada en el pasado con la madurez de los modelos fundamentales del desarrollo capitalista: «[Cada] modelo de desarrollo capitalista de este orden, al alcanzar la etapa de expansión financiera, está anunciando de algún modo su madurez; [constituye] *un signo otoñal*» (Braudel, 1984: 246; cursivas añadidas).

La fórmula general del capital acuñada por Marx (DMD') puede interpretarse, por consiguiente, como la descripción no únicamente de la lógica de las inversiones de los capitalistas individuales, sino también como la pauta de comportamiento recurrente de capitalismo histórico como sistema-mundo. El

aspecto central de la mencionada pauta radica en la alternancia de épocas de expansión material (fases DM de acumulación de capital) con fases de renacimiento y expansión financieros (fases MD'). En las fases de expansión material, el capital-dinero «pone en movimiento» una creciente masa de mercancías (incluidas la fuerza de trabajo mercantilizada y los recursos naturales), y en las fases de expansión financiera, una creciente masa de capital-dinero «se libera» de su forma de mercancía, y la acumulación se realiza mediante procedimientos financieros. En su conjunto, las dos épocas o fases constituyen un *ciclo sistémico de acumulación* completo (DMD').

Nuestra investigación consiste esencialmente en un análisis comparativo de los sucesivos ciclos sistémicos de acumulación para intentar identificar (1) las pautas de recurrencia y evolución que se están reproduciendo en la actual fase de expansión financiera y reestructuración sistémica, y (2) las anomalías de esta actual fase de expansión financiera que pueden conducir a una ruptura con las pautas anteriores de recurrencia y evolución. Pueden identificarse cuatro ciclos sistémicos de acumulación, cada uno de ellos definido por una unidad fundamental de la agencia primaria y de la estructura de los procesos de acumulación de capital a escala mundial: un ciclo genovés, que se extendió desde el siglo XV hasta principios del siglo XVII; un ciclo holandés, que duró desde finales del siglo XVI hasta finales del siglo XVIII; un ciclo británico, que abarcó la segunda mitad del siglo XVIII, todo el siglo XIX y los primeros años del siglo XX, y un ciclo americano, que comenzó a finales del siglo XIX y que ha continuado hasta la fase actual de expansión financiera. Como se desprende de esta aproximada periodización preliminar, los ciclos sistémicos de acumulación consecutivos se solapan y, aunque su duración se reduce progresivamente, todos ellos duran más de un siglo: por tanto, la noción de «siglo largo» se tomará como unidad temporal básica en el análisis de los procesos de acumulación capital a escala mundial.

Estos ciclos son totalmente diferentes de los «ciclos seculares» (o ciclos logísticos de precios) y de los más reducidos ciclos de Kondratieff, a los cuales Braudel ha concedido tanta importancia. Estos dos tipos de ciclos son constructos empíricos de incierto *status* teórico, derivados de las fluctuaciones a largo plazo observadas en los precios de las mercancías (para un análisis de la literatura pertinente, véase Barr, 1979; Goldstein, 1988). Los ciclos seculares presentan ciertas notables similitudes con nuestros ciclos sistémicos. Son cuatro, duran más de un siglo y paulatinamente han reducido su duración (Braudel, 1984: 78). Los ciclos de precios seculares y los ciclos sistémicos de acumulación se hallan, sin embargo, absolutamente desincronizados entre sí. Una expansión financiera es igualmente posible que se produzca al principio, en un momento intermedio o al final de un ciclo (de precios) secular (véase la Figura 10 en este volumen).

Braudel no intenta reconciliar esta discrepancia entre su datación de las expansiones financieras, sobre la cual se basa nuestra periodización de los ciclos sistémicos de acumulación, y su datación de los ciclos (de precios) seculares. Y tampoco lo haremos nosotros. Teniendo que elegir entre estos dos tipos de ciclos, hemos optado por los ciclos sistémicos porque constituyen indicadores mucho más válidos y fiables del núcleo específicamente capitalista del moderno sistema-mundo que los ciclos seculares o los ciclos de Kondratieff.

En realidad, no existe acuerdo en la literatura que aborda las fluctuaciones a largo plazo de los precios, sean de tipo logístico o de Kondratieff, sobre lo que éstas indican. Ciertamente, no son indicadores fiables de las contracciones y expansiones del núcleo específicamente capitalista del moderno sistema-mundo. La rentabilidad y el dominio del capital sobre los recursos humanos y naturales puede decrecer o incrementarse tanto en una recesión como en un momento de auge. Todo depende de quienes sean los sujetos cuya competencia está provocando la subida o la reducción de precios. Si se trata de «capitalistas», como quiera que éstos se definan, que están compitiendo más (menos) intensamente que sus proveedores y clientes «no-capitalistas», la rentabilidad caerá (aumentará) y el dominio del capital sobre los recursos disminuirá (se incrementará), con independencia de si la tendencia global de los precios es al alza o a la baja.

La logística de precios y los ciclos de Kondratieff tampoco parecen ser un fenómeno específicamente capitalista. Es interesante observar que en un resumen elaborado por Joshua Goldstein sobre los hallazgos empíricos y las premisas subyacentes de los estudios sobre las ondas largas, la noción de «capitalismo» no juega en absoluto ningún papel. Goldstein, tras el análisis de series estadísticas, concluye que las ondas largas en los precios y la producción se «explican», en primer término, por la severidad de las que él denomina «guerras de las grandes potencias». El problema de la emergencia y expansión del capitalismo se excluye totalmente del objeto de su investigación (Goldstein, 1988: 258-274, 286).

El problema de la relación existente entre el surgimiento del capitalismo y las fluctuaciones de los precios a largo plazo ha preocupado a los estudiosos del sistema-mundo realmente desde sus inicios. Nicole Bouquet (1979: 503) consideró «embarazoso» que la logística de precios fuera muy anterior a 1500. Por la misma razón, Albert Bergesen (1983; 78) se preguntaba si la logística de precios «representaba la dinámica del feudalismo, la del capitalismo o la de ambos». Incluso la China imperial parece haber conocido fenómenos similares a las ondas experimentadas en Europa (Hartwell, 1982; Skinner, 1985). Y todavía más perturbadora resulta la afirmación de Barry Gills y André Gunder Frank (1992: 621-622) de que «los ritmos cíclicos y las tendencias seculares del sistema-mundo deben reconocerse desde hace aproximadamente 5.000 años y no en los últimos 500 años como ha sido habitual en los análisis del sistema-mundo y de las ondas largas».

En resumen, la conexión existente entre los ciclos seculares de Braudel y la acumulación *capitalista* de capital no tiene una clara fundamentación lógica o histórica. La noción de ciclos sistémicos de acumulación, por el contrario, deriva directamente de la noción de capitalismo elaborada por Braudel como el estrato superior «no especializado» en la jerarquía del mundo del comercio. Es en este estrato superior en donde se obtienen los «beneficios a gran escala». Aquí los beneficios son enormes, no únicamente porque el estrato capitalista «monopolice» las actividades comerciales más rentables; lo realmente importante es que el estrato capitalista goza de la flexibilidad necesaria para desplazar continuamente sus inversiones desde las actividades comerciales que se enfrentan a rendimientos decrecientes hacia aquellas que no los tienen (Braudel, 1982: 22, 231, 428-430).

Al igual que en la fórmula *general* del capital acuñada por Marx (DMD'), también en la definición de capitalismo de Braudel lo que define como capitalista a una agencia o un estrato social no es su predisposición a invertir en una mercancía particular (por ejemplo, fuerza de trabajo) o en una esfera de actividad específica (por ejemplo, la industria). Una agencia es capitalista siempre que su dinero este dotado del «poder de reproducirse» (la expresión es de Marx) de modo sistemático y persistente, con independencia de la naturaleza de las mercancías y actividades particulares que sean, incidentalmente, el medio para ello en un momento dado. La noción de ciclos sistémicos de acumulación que nosotros hemos extraído de las observaciones históricas de Braudel sobre las expansiones financieras recurrentes, subraya y se deriva lógicamente de esta estricta relación instrumental del capitalismo con el mundo del comercio y de la producción. Esto significa que las expansiones financieras se consideran como sintomáticas de una situación en la que la inversión de dinero en la expansión del comercio y la producción no cumple ya el objetivo de incrementar el flujo de tesorería del estrato capitalista de modo tan efectivo como pueden hacerlo las operaciones puramente financieras. En tal situación, el capital invertido en el comercio y la producción tiende a revertir a su forma-dinero y a acumularse más directamente, como sucede en la fórmula abreviada de Marx DD'.

Los ciclos sistémicos de acumulación, a diferencia de la logística de precios y de los ciclos de Kondratieff, constituyen por lo tanto un fenómeno inherentemente capitalista. Apuntan a la continuidad fundamental de los procesos de acumulación de capital a escala mundial en los tiempos modernos. Pero constituyen también rupturas fundamentales en las estrategias y estructuras que han conformado estos procesos a lo largo de los siglos. Al igual que en algunas de las conceptualizaciones de los ciclos de Kondratieff, como las de Gerhard Mensch (1979), David Gordon (1980) y Carlota Pérez (1983), nuestros ciclos destacan la alternancia de fases de cambio continuo con fases de cambio discontinuo.

Así pues, nuestra secuencia de ciclos sistémicos, que se solapan parcialmente, presenta un estrecha semejanza formal con el «modelo de metamorfosis» del desarrollo socioeconómico elaborado por Mensch. Este autor (1979: 73) abandona «la noción de que la economía se ha desarrollado en ondas, optando por la teoría de que ha evolucionado a través de series de impulsos innovadores intermitentes que asumen la forma de ciclos sucesivos en forma de S» (véase la Figura 1). Su modelo describe fases de crecimiento estable en virtud de sendas bien definidas, que se alternan con fases de crisis, reestructuración y turbulencia, las cuales finalmente recrean de nuevo condiciones de crecimiento estable.

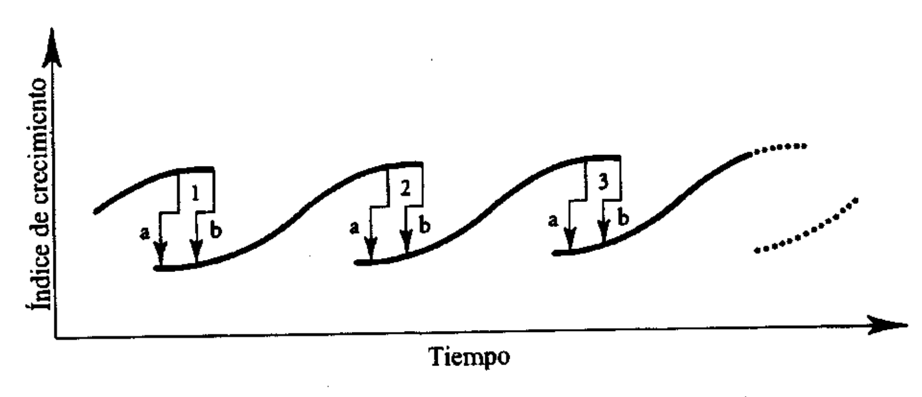


Figura 1. Modelo de metamorfosis de Mensch. (*Fuente:* **Mensch, 1979: 73.**)

El modelo de Mensch se refiere principalmente al crecimiento y a las innovaciones en industrias particulares o en economías nacionales específicas y, como tal, no presenta un interés inmediato para nuestra investigación. Sin embargo, la idea de ciclos consistentes en fases de cambio continuo en virtud de una senda única que se alternan con fases de cambio discontinuo que explican el desplazamiento de una senda a otra apoya nuestra secuencia de ciclos sistémicos de acumulación. La diferencia radica en que lo que se «desarrolla» en nuestro modelo no es una industria o una economía nacional particulares, sino la economía-mundo capitalista en su conjunto a lo largo de toda su existencia. Así, las fases de expansión material (DM) se caracterizarán por ser fases de cambio continuo durante las cuales la economía-mundo capitalista crece en virtud de una senda única de desarrollo. Y las fases de expansión financiera (MD') se caracterizarán por ser fases de cambio discontinuo durante las cuales el crecimiento en virtud de la senda establecida ha alcanzado o está alcanzando sus límites, y la economía-mundo capitalista «se desplaza» a otra senda mediante reestructuraciones y reorganizaciones radicales.

Históricamente, el crecimiento en virtud de una única senda de desarrollo y los desplazamientos de una senda a otra no han sido simplemente el resultado inesperado de las innumerables acciones realizadas autónomamente en un momento

dado por los individuos y las múltiples comunidades en las que se divide la economía-mundo capitalista. Por el contrario, las expansiones y reestructuraciones recurrentes de ésta última se han producido bajo el liderazgo de comunidades y bloques de agencias gubernamentales y empresariales particulares que se hallaban en una posición única para sacar provecho de las inesperadas consecuencias de las acciones de otras agencias. Las estrategias y las estructuras mediante las que estas agencias líderes han promovido, organizado y regulado la expansión o la reestructuración de la economía-mundo capitalista es lo que conceptualizaremos como régimen de acumulación a escala mundial. El objetivo principal del concepto «ciclos sistémicos» es describir y elucidar la formación, consolidación y desintegración de los sucesivos regímenes mediante los que la economía-mundo capitalista se ha expandido desde su embrión medieval subsistémico a su actual dimensión global.

Toda la construcción reposa sobre la opinión poco convencional de Braudel sobre la relación que vincula la formación y la reproducción ampliada del capitalismo histórico como sistema-mundo a los procesos de formación de Estados, por un lado, y a la formación de mercados, por otro. La opinión convencional en las ciencias sociales, en el discurso político y en los medios de comunicación de masas es que capitalismo y economía de mercado son más o menos idénticos, y que el poder estatal es antitético a ambos. Braudel, por el contrario, contempla el capiralismo como absolutamente dependiente del poder del Estado en su emergencia y en su expansión y como antitético a la economía de mercado (cfr. Wallerstein, 1991: caps. 14-15).

De modo más específico, Braudel concibe el capitalismo como el estrato superior de una estructura de tres niveles; una estructura en la que, «como en todas las jerarquías, los [estratos] superiores no podrían existir sin los inferiores de los cuales dependen». El estrato inferior y hasta muy recientemente el más amplio es el de la más extremadamente elemental y en gran medida autosuficiente economía de subsistencia. Buscando una expresión más adecuada, Braudel denominó este estrato «el de la *vida material*, el estrato de la no-economía, el suelo en el que el capitalismo hunde sus raíces, pero en el que nunca puede realmente penetrar» (Braudel, 1982: 21-22, 229):

> Sobre [este estrato inferior], se halla el terreno propicio de la *economía de mercado* con sus múltiples comunicaciones horizontales entre los diferentes mercados: aquí un grado de coordinación automática vincula habitualmente oferta, demanda y precios. A su lado, o mejor, sobre este estrato se halla la zona del *antimercado*, donde merodean los grandes depredadores y rige la ley de la selva. Éste, hoy como en el pasado, antes y después de la Revolución Industrial, constituye el hogar real del *capitalismo*. (Braudel, 1982: 229-230; cursivas añadidas.)

Una economía de mercado a *escala mundial*, en el sentido de comunicaciones horizontales múltiples entre diferentes mercados, emergió de las profundidades del estrato de la vida material mucho antes de que surgiera el capitalismo como sistema-mundo sobre el estrato de la economía de mercado. Como ha mostrado Janet Abu-Lughod (1989), ya en el siglo XIII se hallaba en funcionamiento un sistema distendido, pero no por ello menos reconocible, de comunicaciones horizontales entre los principales mercados de Eurasia y África. Y dados nuestros conocimientos actuales, Gills y Frank pueden hallarse en lo cierto cuando afirman que este sistema de combinaciones horizontales emergió realmente varios milenios antes.

Sea como fuere, la cuestión que afecta directamente a nuestra investigación no es cuándo y cómo surgió una economía de mercado a escala mundial a partir de las estructuras primordiales de la vida cotidiana; en nuestro caso, se trata de analizar cuándo y cómo surgió el capitalismo a partir de la estructuras de la economía de mercado a escala mundial preexistente y cómo, con el paso del tiempo, se dotó del poder para reconfigurar los mercados y las vidas de todo el mundo. Como señala Braudel (1984: 92), la metamorfosis de Europa en el «monstruoso configurador de la historia mundial» que llegó a ser después de 1500 no consistió en una simple transición. Por el contrario, se trató de «una serie de etapas y transiciones, remontándose la primera de ellas mucho más atrás de lo que se conoce habitualmente como "el" Renacimiento de finales del siglo XV».

El factor más decisivo de esta serie de transiciones no fue la proliferación de unidades de empresa capitalista a través de Europa. Unidades de este tipo habían existido a lo largo del sistema comercial eurasiático y no eran en modo alguno peculiares del mundo occidental:

> En todas partes, desde Egipto hasta Japón, encontraremos capitalistas genuinos, vendedores al por mayor, comerciantes rentistas con sus miles de auxiliares: comisionistas, intermediarios, cambistas y banqueros. En lo que a las técnicas, las posibilidades o las garantías de cambio se refiere, cualquiera de tales grupos de mercaderes resistiría la comparación con sus homólogos occidentales. Tanto dentro como fuera de la India, mercaderes tamiles, bengalíes y guajeratis mantuvieron estrechas relaciones mediante empresas y contratos que se transmitían de un grupo a otro, al igual que sucedía en Europa entre los florentinos, los luqueses, los genoveses, los sudalemanes o los ingleses. Hubo, incluso, en la época medieval, reyes mercaderes en los puertos de El Cairo, Adén y el Golfo Pérsico. (Braudel, 1984: 486.)

En ninguna otra parte, excepto en Europa, estos elementos constitutivos del capitalismo se fusionaron en la poderosa amalgama que impulsó a los Estados europeos hacia la conquista territorial del mundo y la formación de una poderosa economía-mundo capitalista verdaderamente global. Desde esta perspectiva, la transición realmente importante que debe dilucidarse no es la del feudalismo al capitalismo, sino la que se produjo desde un poder capitalista disperso a un poder capitalista concentrado. El aspecto esencial de esta transición, habitualmente no tenida en cuenta, es la fusión única del Estado y el capital, que en ningún otro lugar se realizó de modo más favorable para el capitalismo que en Europa:

> El capitalismo tan sólo triunfa cuando llega a identificarse con el Estado, *cuando es el Estado*. En su primera gran fase, la de las ciudades-Estado de Venecia, Génova y Florencia, el poder se halla en manos de la elite adinerada. En la Holanda del siglo XVII, la aristocracia de los regentes gobernaba en beneficio de empresarios, comerciantes y prestamistas e incluso de acuerdo con sus directivas. De modo similar, en Inglaterra, al igual que en Holanda, la Revolución Gloriosa de 1688 marcó el acceso del mundo de los negocios al poder. (Braudel, 1977: 64-65; cursivas añadidas.)

El anverso de este proceso ha sido la competencia interestatal por el capital en busca de inversión. Como señaló Max Weber en su *Historia económica general*, en la Antigüedad, como en la Baja Edad Media, las ciudades europeas habían sido semilleros de un «capitalismo político». En ambos periodos, la autonomía de estas ciudades fue progresivamente erosionada por estructuras políticas de mayor envergadura. No obstante, mientras que en la Antigüedad esta pérdida de autonomía significó el fin del capitalismo político, en el inicio de los tiempos modernos significó la expansión del capitalismo como un nuevo tipo de sistema-mundo:

> En la Antigüedad, la libertad de las ciudades fue eliminada por un imperio mundial burocráticamente organizado, en el interior del cual ya no había espacio para el capitalismo político...[En] contraste con la Antigüedad, [en la era moderna las ciudades] se hallaron bajo el poder de Estados nacionales que competían, en una situación de lucha constante, por el poder mediante medios pacíficos o mediante la guerra. Esta lucha competitiva creó las mayores oportunidades para el moderno capitalismo occidental. *Estos Estados independientes tenían que competir por un capital en busca de inversión que les dictaba las condiciones a tenor de las cuales les prestaría su apoyo en su lucha por el poder...* El Estado nacional autosuficiente es, por lo tanto, el que brindó al

> capitalismo su oportunidad de desarrollo y, en tanto que el Estado-nacional no generó un capitalismo imperial de alcance mundial, de persistencia. (Weber, 1961: 247-249; cursivas añadidas.)

Al abordar la misma cuestión en *Economía y sociedad*, Weber (1978: 353-354) sugiere además que esta competencia por el capital en busca de inversión entre «grandes estructuras puramente políticas y aproximadamente iguales» desembocó

> en esa memorable alianza entre los Estados emergentes y los codiciados poderes capitalistas privilegiados, que constituyó un factor esencial en la creación del capitalismo moderno. Ni el comercio, ni las políticas monetarias de los Estados modernos... pueden comprenderse sin esta peculiar competencia política y sin la situación de «equilibrio» que perduró entre los Estados europeos durante los últimos quinientos años.

Nuestro análisis dotará de contenido a estas observaciones, mostrando que la competencia interestatal ha sido un elemento clave de todas y cada una de las expansiones financieras y un factor esencial en la formación de esos bloques de organizaciones gubernamentales y económicas que han dirigido la economía-mundo capitalista a lo largo de sus sucesivas fases de expansión material. Nuestro análisis también mostrará, matizando parcialmente la tesis de Weber, que la *concentración* del poder en manos de bloques particulares de agencias gubernamentales y económicas ha sido tan esencial para las expansiones materiales recurrentes de la economía-mundo capitalista como la competencia que ha tenido lugar entre estructuras políticas «aproximadamente iguales». Como regla, las expansiones materiales más importantes se han producido tan sólo cuando un nuevo bloque dominante ha conseguido suficiente poder mundial como para hallarse en condiciones no sólo de eludir o de elevarse por encima de la competencia interestatal, sino de lograr controlar y asegurar una cooperación interestatal mínima. Lo que ha impulsado la prodigiosa expansión de la economía-mundo capitalista durante los últimos quinientos años, no ha sido la competencia interestatal como tal, sino esta última en combinación con el continuo crecimiento de la concentración del poder capitalista en el sistema-mundo globalmente considerado.

La idea de un continuo crecimiento de la concentración del poder capitalista en el moderno sistema-mundo se halla implícita en una observación efectuada por Karl Marx en *El capital*. Como Weber, Marx concedía gran importancia al papel desempeñado por el sistema de deudas nacionales, inaugurado en la Baja Edad Media por Génova y Venecia, en el impulso de la expansión inicial del moderno capitalismo:

> Las deudas nacionales, es decir, la enajenación del Estado, sea despótico, constitucional o republicano, marcaron con su impronta la era capitalista... Como por un golpe de varita mágica, [la deuda pública] dotó al mero dinero del poder de crecer y convertirse así en capital, sin necesidad de exponerse a las desventuras y riesgos inherentes a su empleo en la industria e, incluso, en la usura. Los acreedores de los Estados realmente no entregaban nada, ya que la suma prestada se transforma en títulos públicos, fácilmente negociables, que pueden continuar funcionando en sus manos del mismo modo que lo haría el dinero en efectivo. (Marx, 1959: 754-745.)

La atención concedida por Marx a los aspectos domésticos de la acumulación de capital le impidió apreciar el persistente significado de las deudas nacionales en un sistema de Estados que competían constantemente entre sí por obtener la asistencia de los capitalistas, para la prosecución de sus objetivos de poder. Para Marx, la enajenación de los activos y de los ingresos futuros de los Estados constituía simplemente un aspecto de la «acumulación primitiva»; la «acumulación previa» de Adam Smith, «una acumulación que no es resultado del modo de producción capitalista, sino su punto de partida» (Marx, 1959: 713). Marx reconocía, sin embargo, el prolongado significado de las deudas nacionales, no como expresión de la competencia interestatal, sino como medio de una cooperación intercapitalista «invisible», que «inició» la acumulación una y otra vez en distintos momentos y en diversos puntos de la economía-mundo capitalista, desde sus inicios hasta el momento en que él escribía:

> Con la deuda nacional surgió un sistema de crédito internacional, lo cual oculta con frecuencia una de las fuentes de la acumulación primitiva en este o aquel otro país. Así, las villanías del sistema de expolio veneciano constituyeron una de las bases secretas del capital de Holanda, a quien Venecia en su decadencia prestó grandes sumas de dinero. Algo similar ocurrió entre Holanda e Inglaterra. A comienzos del siglo XVIII... Holanda había cesado de ser la nación que dominaba el comercio y la industria. Una de sus principales actividades comerciales, por consiguiente, [llegó a ser] el préstamo de enormes sumas de capital, especialmente a su gran rival, Inglaterra. [Y lo] mismo está ocurriendo hoy entre Inglaterra y los Estados Unidos. (Marx, 1959: 755-756.)

Marx, sin embargo, no logró percibir que la secuencia de Estados capitalistas prestamistas mencionada en este texto se halla formada por unidades de creciente tamaño, recursos y poder mundial. Cuatro Estados –Venecia, las Provincias Unidas, el Reino Unido y los Estados Unidos– han sido las grandes potencias de épocas sucesivas durante las cuales sus grupos dominantes desem-

peñaron simultáneamente el papel de líder en los procesos de construcción del aparato estatal y de acumulación de capital. Desde un punto de vista secuencial, sin embargo, los cuatro Estados parecen haber sido grandes potencias de un orden incremental muy diferente. Como veremos con detalle a lo largo de este estudio, los dominios metropolitanos de cada uno de estos Estados abarcan un territorio mayor y una mayor variedad de recursos que los que logró abarcar su predecesor. Mayor importancia reviste el hecho de que las redes de poder y acumulación que permitieron a estos Estados reorganizar y controlar el sistema mundial en el que operaban, crecieran en escala y amplitud a medida que se progresa en la secuencia mencionada.

Así pues, puede afirmarse que la expansión del poder capitalista durante los últimos quinientos años se ha hallado vinculada no sólo a la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, como señalaba Weber, sino también a la formación de estructuras políticas dotadas de recursos organizativos cada vez mayores y más complejos para controlar el entorno social y político de la acumulación de capital a escala mundial. Durante los últimos quinientos años, estas dos condiciones esenciales de la expansión capitalista se han recreado continua y recíprocamente. Siempre que un conjunto determinado de procesos de acumulación de capital a escala mundial, tal y como se habían organizado en un momento dado, alcanzaba sus límites, se sucedían largos períodos de luchas interestatales durante los cuales el Estado que controlaba o llegaba a controlar la mayoría de las abundantes fuentes de capital excedente, tendía también a adquirir los recursos organizativos necesarios para promover, organizar y regular una nueva fase de expansión capitalista de mayor escala y alcance que la precedente.

Como regla, la adquisición de estos recursos organizativos era en mayor medida resultado de ventajas posicionales generadas por la cambiante configuración espacial de la economía-mundo capitalista que producto de innovaciones propiamente dichas. Braudel (1977: 66-67) llega a decir que la innovación no desempeñó función alguna en cualesquiera de los sucesivos cambios espaciales del centro de los procesos sistémicos de acumulación: «Amsterdam copió a Venecia, como después Londres copió a Amsterdam y como New York un día copiaría a Londres». Como veremos, este proceso de imitación fue mucho más complejo que lo que indica esta simple secuencia lineal. Cada uno de estos cambios, como se demostrará posteriormente, ha estado asociado con una verdadera «revolución organizativa» de las estrategias y de las estructuras de la agencia que lideraba la expansión capitalista. No obstante, la afirmación de Braudel de que estos cambios reflejaban «la victoria de una nueva región sobre otra vieja» además de «un enorme cambio de escala» sigue conservando su vigencia.

Los flujos de capital trasvasados desde los centros de acumulación declinantes a los centros emergentes, que Marx observó, constituyeron el instrumento

mediante el cual aquéllos intentaron reclamar parte de los enormes excedentes que obtenían los nuevos centros. Este tipo de flujos ha caracterizado todas las anteriores expansiones financieras. Por el contrario, la actual expansión financiera diverge de esta pauta de comportamiento.

Como documentaremos en el «Epílogo», la actual expansión financiera ha sido testigo del explosivo crecimiento de Japón y otros Estados menores del este de Asia como nuevo centro del proceso de acumulación de capital a escala mundial. Y, sin embargo, durante la década de 1980 no parece que se haya producido un flujo importante de capital desde el centro declinante al centro emergente. Por el contrario, como Joel Kotkin y Yoriko Kishimoto (1988: 123) han señalado, tras citar el texto en el que Marx describe el apoyo «secreto» que los líderes declinantes del proceso de acumulación de capital han concedido a sus sucesores, «en una sorprendente revocación de la opinión de Marx, los Estados Unidos no están siguiendo la pauta de comportamiento de otros imperios exportadores de capital (Venecia, Holanda, Gran Bretaña), sino que están atrayendo en la actualidad una nueva ola de inversión de ultramar». En su opinión, esta revocación se debe primordialmente a la atracción ejercida sobre el capital extranjero por la relativa carencia de control sobre la actividad empresarial extranjera en los Estados Unidos, por la expansión de su población, su extensión física, sus vastos recursos y su «posición como la potencia continentalmente más rica y más desarrollada del mundo». En apoyo parcial de esta caracterización, estos autores alegan la opinión del economista-jefe de un banco japonés «bien conocido por sus opiniones nacionalistas en el ámbito económico», Hiroshi Takeuchi, quien sostiene que los Estados Unidos tienen las dimensiones y los recursos que Japón nunca poseerá. En consecuencia, los excedentes japoneses fluyen a los Estados Unidos al igual que los excedentes británicos lo hicieron a finales del siglo XIX. «El papel desempeñado por Japón será asistir a los Estados Unidos exportando nuestro dinero para reconstruir su economía. Esto evidencia que nuestra economía es fundamentalmente débil. El dinero se dirige a América porque su economía es fundamentalmente fuerte» (citado en Kotkin y Kishimoto, 1988: 122-123).

La opinión de Takeuchi sobre el poder japonés frente al de los Estados Unidos es básicamente idéntica a la expresada por Samuel Huntington en un seminario sobre Japón celebrado en Harvard en 1979. Como señala Bruce Cumings (1987: 64), cuando Ezra Vogel abrió el seminario diciendo: «Me siento realmente preocupado cuando pienso en las consecuencias del ascenso del poder japonés», la replica de Huntington fue que Japón era de hecho «un país extraordinariamente débil». Sus puntos débiles esenciales eran «la energía, los recursos alimenticios y la seguridad militar».

Esta valoración se basa en la opinión convencional de que el poder interestatal es básicamente una cuestión de tamaño relativo, autosuficiencia y recursos

militares. Tal opinión pasa por alto el hecho de que la «tecnología del poder» del capitalismo, para utilizar una expresión de Michael Mann (1986), ha sido muy diferente a la del territorialismo. Como subraya Weber en los párrafos citados anteriormente y como demostrará nuestra investigación, la competición por el capital en busca de inversión entre estructuras políticas de grandes dimensiones, pero aproximadamente iguales entre sí, ha sido el factor esencial y más persistente del origen y expansión del poder capitalista en la era moderna. A no ser que tengamos en cuenta los efectos de esta competencia sobre el poder de los Estados competidores y sobre el poder de las organizaciones estatales y no estatales que los apoyan económicamente en la lucha, nuestra evaluación de las relaciones de fuerza presentes en el sistema-mundo será fundamentalmente errónea. La capacidad mostrada durante varios siglos por ciertas ciudades-Estado italianas para mantener a raya militarmente y para influir políticamente sobre las grandes potencias territoriales europeas de finales de la Edad Media y principios de la era moderna sería tan incomprensible como el repentino colapso y desintegración, a finales de 1980 y principios de la década de 1990, de la potencia más extensa, autosuficiente y militarmente más poderosa, tras los Estados Unidos, de nuestros días: la URSS.

No resulta accidental que la aparente revocación de la opinión de Marx señalada por Kotkin y Kishimoto se produjera en medio de una aguda intensificación de la carrera de armamentos y de la lucha político-ideológica entre las dos superpotencias: la «segunda guerra fría» de Fred Hallidey (1986). Tampoco es casual que la expansión financiera de las décadas de 1970 y 1980 alcanzara su momento de mayor esplendor precisamente en el instante en que se produjo esta repentina intensificación. Para parafrasear a Marx, en ese momento la enajenación del Estado estadounidense procedió a un ritmo más rápido que nunca; y para parafrasear a Weber, fue en ese momento cuando la competencia por el capital en busca de inversión entre las dos mayores estructuras políticas del mundo creó una extraordinaria nueva oportunidad de autoexpansión para el capitalismo.

El flujo de capital desde Japón hacia los Estados Unidos a principios de la década de 1980 debe contemplarse en este contexto. Las consideraciones políticas inspiradas por la dependencia y la subordinación respecto a la potencia mundial estadounidense desempeñaron, sin duda, un papel esencial en la decisión del capital japonés de asistir a los Estados Unidos en un momento de intensificación de la lucha por el poder, como Takeuchi parece indicar. No obstante, como han demostrado los hechos posteriormente, las consideraciones políticas fueron inescindibles de las consideraciones lucrativas.

En este sentido, el flujo de capital desde Japón hacia los Estados Unidos no era tan anómalo como Kotkin y Kishimoto pensaban. Fue análogo, en cierta

medida, a la asistencia financiera que el poder capitalista emergente (los Estados Unidos) prestó al poder capitalista declinante (el Reino Unido) en las dos guerras mundiales. Las confrontaciones anglo-germanas, a diferencia de la confrontación soviético-americana, fueron «calientes», no «frías». Pero las exigencias financieras de ambas confrontaciones y los beneficios que podían esperarse «respaldando» al ganador de las mismas eran, sin embargo, comparables.

La principal diferencia entre la asistencia estadounidense a Gran Bretaña en las dos guerras mundiales y la asistencia prestada por Japón a los Estados Unidos en la «segunda guerra fría» radica en los resultados. Mientras que los Estados Unidos cosecharon enormes beneficios, Japón no lo hizo. Como veremos en el «Capítulo 4», las dos guerras mundiales y sus posguerras fueron momentos decisivos en la redistribución de activos de Gran Bretaña hacia los Estados Unidos, lo cual aceleró el cambio de liderazgo en los procesos sistémicos de acumulación de capital. Durante y después de la «segunda guerra fría», por el contrario, no se efectuó una redistribución comparable. De hecho, Japón nunca recuperó el dinero invertido.

Las pérdidas mayores las sufrió como consecuencia de la caída del valor del dólar estadounidense después de 1985. Ello significó que el dinero prestado en dólares tremendamente sobrevalorados fue remunerado y reembolsado en dólares devaluados. Las pérdidas causadas al capital japonés por la devaluación fueron tales que las empresas y el gobierno japoneses retiraron su apoyo previamente incondicional al gobierno estadounidense. A mediados de 1987, los inversores privados japoneses cancelaron su exportación de capital hacia los Estados Unidos por primera vez desde principios de la década de 1980. Y tras el *crash* del mercado de valores de octubre de 1987, el ministro de Finanzas japonés no hizo nada para estimular a los intermediarios financieros, para que acudieran a la importante subasta de deuda lanzada por el gobierno estadounidense en noviembre de ese mismo año (Heillner, 1992: 434).

Las dificultades que Japón encontró para ejercer su creciente poder sobre el capital excedente con el fin de sustraer activos al control estadounidense y colocarlos bajo control japonés, no fueron únicamente resultado del poder sin precedentes de las agencias públicas y privadas estadounidenses, que actuaron en concierto para manipular la demanda y la oferta, los tipos de interés y los tipos de cambio de los mercados financieros mundiales. La adquisición de activos materiales en los Estados Unidos presentaba dificultades específicas. En cuanto al capital japonés, la potencia continental más rica y más desarrollada del mundo demostró no hallarse tan desprovista de control sobre las empresas extranjeras como pensaban Kotkin y Kishimoto.

Este «control» ha sido más informal que formal, pero no por ello menos real. Ha habido barreras culturales, epitomizadas espléndidamente en la reacción

histérica desencadenada en los medios de comunicación estadounidenses cuando el capital japonés compró el Rockefeller Center en Nueva York. Las compras japonesas de activos inmobiliarios americanos palidecían en comparación con las efectuadas por el capital europeo, canadiense o australiano, lo cual significaba que esta reacción estaba indicando simultáneamente a los compradores y vendedores de tales activos que el dinero japonés no tenía el mismo «derecho» a adquirir activos estadounidenses que el dinero de extranjeros de origen europeo.

Si los medios de comunicación han sido los principales protagonistas de la erección de barreras culturales frente a la transferencia de activos estadounidenses al capital japonés, el gobierno estadounidense ha desempeñado su función en la erección de barreras políticas. Dio la bienvenida al dinero japonés para financiar su déficit y su deuda pública y para la creación de unidades productivas que generaran empleo en los Estados Unidos y redujeran el déficit de su balanza de pagos. Pero le disuadió enérgicamente de hacerse con el control de empresas rentables y estratégicamente sensibles. Así, en marzo de 1987 las protestas del secretario de Defensa, Caspar Weinberger, y del secretario de Comercio, Malcom Baldridge, convencieron a Fujitsu de que debería mostrarse prudente y renunciar a su intento de controlar la Fairchild Semiconductor Corporation. No obstante, como ha señalado Stephen Krasner (1988: 29): «Fairchild era propiedad de la compañía francesa Schlumberger, de modo que la cuestión no era simplemente la propiedad extranjera de la misma».

Aquello que las barreras culturales y políticas no pudieron detener, lo contuvieron las barreras de acceso inherentes a la estructura del capitalismo corporativo estadounidense. Las complejidades de la vida empresarial estadounidense se demostraron ser una barrera más insuperable para la entrada del dinero japonés que la hostilidad cultural y la desconfianza política. Las mayores adquisiciones japonesas efectuadas en los Estados Unidos, las adquisiciones de Columbia Pictures por Sony en 1989 y de MCA por Matsushita en el año siguiente, no consiguieron en absoluto su objetivo. Cuando Sony cerró su acuerdo, los medios de comunicación reaccionaron desmedidamente y la portada de *Newsweek* habló de «invasión» japonesa de Hollywood. Y, sin embargo, como Bill Emmott escribió en la primera página del *New York Times* (26 de noviembre de 1993: A19):

> han transcurrido menos de dos años y ha llegado a ser evidente que los sobresaltos y las hipérboles eran erróneos... La «invasión» japonesa de las empresas estadounidenses no se ha producido en absoluto. Incluso las mejores compañías japonesas han cometido errores espectaculares y costosos; no han logrado siquiera el control de las empresas que com-

praron y desde luego, no el de la cultura y el de la tecnología. (véase también Emmott, 1993)

En resumen, la anomalía real de las relaciones americano-japonesas durante la actual expansión financiera no es que el capital japonés fluyese a los Estados Unidos a principios de la década de 1980; por el contrario, la anomalía radica en que el capital japonés se benefició realmente poco de la asistencia económica prestada a los Estados Unidos en la escalada final de la «guerra fría» librada con la ex URSS. ¿Es esta anomalía sintomática de un cambio fundamental en los mecanismos de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión que han impulsado y sostenido la expansión del poder capitalista durante los últimos seiscientos años?

Estos mecanismos tienen un límite intrínseco evidente. El poder capitalista en el sistema-mundo no puede expandirse indefinidamente sin erosionar la competencia interestatal por el capital en busca de inversión sobre el que reposa esta expansión. Tarde o temprano, se alcanzará un punto en que las alianzas entre los poderes del Estado y el capital, que se forman en respuesta a esta competencia, lleguen a ser tan formidables que eliminen la competencia misma y, por consiguiente, la posibilidad de que emerja un orden superior para los nuevos poderes capitalistas. Las dificultades a las que se están enfrentando las estructuras emergentes del capitalismo japonés al explotar la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, ¿constituyen un síntoma de que ese punto ya ha sido alcanzado o de que está a punto de serlo? O, para decirlo de otro modo, ¿constituyen las estructuras del capitalismo estadounidense el límite último de un proceso que ha durado seiscientos años, mediante el cual el poder capitalista ha alcanzado su escala y alcance actuales, aparentemente omnicomprensivos?

Para buscar respuestas plausibles a estas preguntas, las reflexiones de Weber y de Marx sobre la función desempeñada por las altas finanzas en la era moderna deben complementarse con las de Adam Smith, relativas al proceso de formación del mercado mundial. Al igual que Marx, Smith contempló los «descubrimientos» europeos de América y de la ruta a las Indias orientales por el cabo de Buena Esperanza como un punto de inflexión decisivo en la historia mundial. No fue menos apasionado que Marx al indicar los beneficios que a la postre estos acontecimientos tendrían para la humanidad:

> Sus consecuencias ya han sido inmensas; pero en el breve período de los dos o tres siglos que han transcurrido desde los descubrimientos, es imposible que puedan percibirse la totalidad de las mismas. Ninguna inteligencia humana puede prever qué beneficios o qué desgracias para la humanidad pueden derivarse de estos hechos. Vinculando, en cierta medida, los puntos

más distantes del mundo, permitiéndoles atender sus necesidades recíprocas, incrementando sus disfrutes respectivos y estimulando sus industrias, la tendencia general de aquéllos parecería ser benéfica. Sin embargo, para los nativos las Indias orientales y occidentales todos los beneficios comerciales que puedan haberse derivado de estos hechos se han hundido y perdido en las terribles desgracias que les han ocasionado. Estas desgracias, no obstante, han sido accidentales y no eran inherentes a la naturaleza de los hechos mismos. En el momento específico en que se efectuaron estos descubrimientos, la *superioridad de la fuerza* en manos de los europeos resultó ser tan enorme que les permitió cometer impunemente todo tipo de injusticias en aquellos remotos países. Quizá posteriormente, los nativos de los mismos puedan hacerse más fuertes o los europeos más débiles, y los habitantes de las distintas áreas del mundo puedan llegar a esa igualdad de coraje y fuerza que, inspirando un mutuo temor, puede intimidar la injusticia de las naciones independientes y producir cierto tipo de respeto por los derechos de las restantes. Pero nada parece que generará con más probabilidad esta igualdad de fuerza que la comunicación mutua del conocimiento y de todo tipo de avances que lleva consigo un comercio extensivo en el que se hallen implicados todos los países de modo natural o por necesidad. (Smith, 1961: II, 141; cursivas añadidas.)

El proceso bosquejado en este párrafo presenta ciertas similitudes sorprendentes con la opinión expresada por Braudel sobre la formación de la economía-mundo capitalista: las fortunas del mundo occidental conquistador y las desgracias del mundo no-occidental conquistado como resultados conjuntos de un único proceso histórico; el dilatado horizonte temporal necesario para describir y evaluar las consecuencias de este único proceso histórico y, de mayor relevancia para nuestros objetivos actuales, la importancia crucial de la «fuerza» para determinar la distribución de los costes y beneficios entre los participantes en la economía de mercado.

Smith, por supuesto, no utilizó el término «capitalismo», término introducido en el vocabulario de las ciencias sociales tan sólo en el siglo XX. Sin embargo, su valoración de la «superioridad de la fuerza» como factor determinante, que posibilitó al mundo occidental conquistador apropiarse de los beneficios e imponer a los pueblos conquistados no occidentales la mayoría de los costes generados por la economía de mercado de mayores dimensiones, surgida como resultado de los denominados descubrimientos, es similar a la opinión sostenida por Braudel sobre la fusión del Estado y el capital como ingrediente vital de la emergencia de un estrato capitalista específico, por encima del estrato de la economía de mercado y opuesto al mismo. Como veremos en el «Capítulo 3»,

de acuerdo con el modelo de Smith, los grandes beneficios pueden mantenerse durante un período dilatado de tiempo tan sólo mediante prácticas restrictivas apoyadas por el Estado, que constriñen y desorganizan el funcionamiento «natural» de la economía de mercado. En este modelo, al igual que en el modelo de Braudel, el estrato superior de los comerciantes y empresarios «que habitualmente emplean los volúmenes mayores de capital y que por su riqueza consiguen para sí la mayor de las consideraciones públicas» (Smith, 1961: I, 278) constituye verdaderamente el «antimercado», similar al *contre-marché* de Braudel.

Las concepciones de la relación entre la economía de mercado y su antítesis capitalista construidas por Braudel y Smith difieren, sin embargo, en un aspecto importante. Para Braudel la relación es fundamentalmente estática. Ni observa ni prevé síntesis alguna derivada de la lucha entre la «tesis» y la «antítesis». Smith, por el contrario, contempla la emergencia de tal síntesis a partir de la eliminación de la desigualdad de fuerzas existente por mor del impacto del proceso mismo de formación del mercado mundial. Como indica la última frase del párrafo citado anteriormente, Smith pensaba que la ampliación y la intensificación de los intercambios en la economía de mercado mundial actuarían como un ecualizador imparable de las relaciones de fuerza entre el mundo occidental y el no-occidental.

Una concepción más dialéctica del proceso histórico no es necesariamente más exacta que una no dialéctica. De hecho, más de 150 años después de la tesis avanzada por Smith sobre el impacto corrosivo de los procesos de formación del mercado mundial sobre la superioridad de la fuerza del mundo occidental, la desigualdad de fuerzas entre el mundo occidental y el no-occidental se ha incrementado, en lugar de decrecer. La formación del mercado mundial y la conquista militar del mundo no-occidental se realizaron simultáneamente. En la década de 1930, tan sólo Japón había escapado totalmente a las desgracias de la conquista occidental, pero sólo convirtiéndose en miembro honorario del mundo occidental conquistador.

Posteriormente, durante y después de la II Guerra Mundial, las tornas cambiaron. A lo largo de Asia y África, se restablecieron viejas soberanías y se crearon innumerables soberanías nuevas. La descolonización masiva fue acompañada por el establecimiento del más amplio y potencialmente destructivo aparato de fuerza occidental que el mundo había visto jamás. La extensa red de bases militares cuasipermanentes construida por los Estados Unidos durante y después de la II Guerra Mundial en diversos puntos del planeta, observa Krasner (1988: 21), «no tenía precedente histórico; ningún Estado había radicado sus propias tropas sobre el territorio soberano de otros Estados con un contingente de efectivos tal y durante un período de paz tan prolongado». Y sin embargo, en los campos de batalla de Indochina, este aparato militar de alcance

mundial demostró ser totalmente inadecuado para someter a su voluntad a una de las naciones más pobres del planeta.

La exitosa resistencia del pueblo vietnamita constituyó el apogeo de un proceso iniciado por la Revolución Rusa de 1917, mediante el cual el mundo occidental y el mundo no-occidental fueron remodelados en tres agrupamientos definidos como Primer Mundo, Segundo Mundo y Tercer Mundo. Mientras el mundo no-occidental histórico se concentró casi totalmente en el Tercer Mundo, el mundo occidental histórico se dividió en tres componentes distintos. Sus elementos integrantes más prosperos (Norteamérica, Europa occidental y Australia), junto con Japón, constituyeron el Primer Mundo. Alguno de sus componentes menos próspero (la URSS y Europa del Este) llegaron a conformar el Segundo Mundo, y otro (América Latina) se unió al mundo no-occidental para constituir el Tercer Mundo. Esta fisión tripartita del mundo occidental histórico tuvo como causa y como efecto parciales que las fortunas del mundo no-occidental parecieran estar en ascenso desde finales de la II Guerra Mundial hasta la guerra de Vietnam.

Paolo Sylos-Labini especulaba (1976: 230-232), escribiendo con ocasión del bicentenario de *La riqueza de las naciones* y poco después de que los Estados Unidos decidieran retirarse de Vietnam, sobre si la visión de Smith estaba a punto de realizarse: si había llegado finalmente el momento en que «los habitantes de los distintas áreas del globo... lleguen a disponer de esa igualdad de coraje y fuerza que, únicamente inspirando un temor recíproco, puede intimidar la injusticia de las naciones independientes y generar cierto tipo de respeto por los derechos de las restantes». La coyuntura económica también parecía indicar que era inminente una cierta igualación de la relación de fuerzas en el sistema mundial globalmente considerado. Los recursos naturales de los países del Tercer Mundo encontraban una gran demanda, al igual que su barata y abundante fuerza de trabajo. Los agentes de los banqueros del Primer Mundo hacían cola en los despachos de los gobiernos del Tercer (y Segundo) Mundo ofreciendo a precio de ganga el sobreabundante capital que no podía encontrar una inversión rentable en sus países de origen. Los términos de los intercambios comerciales se habían vuelto realmente desventajosos para el mundo occidental capitalista y la diferencia de renta existente entre los países del Primer y del Tercer Mundo parecía estar reduciéndose.

En seis años, sin embargo, se había hecho evidente que cualquier esperanza (o temor) de una igualación inminente de las oportunidades de los pueblos de la tierra para beneficiarse del continuo proceso de formación del mercado mundial era, en el mejor de los casos, prematura. La competencia estadounidense por el capital en busca de inversión en los mercados monetarios mundiales para financiar tanto la «segunda guerra fría», como la «compra» de votos en

el mercado electoral doméstico mediante la reducción de la presión fiscal, detuvo repentinamente el suministro de fondos a los países del Tercer y el Segundo Mundo, desencadenando una importante contracción del poder adquisitivo mundial. Los términos de los intercambios comerciales se recondujeron a favor del mundo occidental capitalista tan rápida y abruptamente como se habían definido en su contra durante la década de 1970, y la diferencia de renta entre el mundo occidental capitalista y el resto del mundo se hizo todavía mayor (Arrighi, 1991).

Esta reacción violenta no restauró, sin embargo, el statu quo anterior. Por un lado, la superioridad de la fuerza del mundo occidental capitalista parecía haber alcanzado mayores cotas que nunca. La URSS, desorientada y desorganizada por la creciente turbulencia de la economía-mundo y duramente presionada por la «segunda guerra fría», fue excluida del «negocio de las superpotencias». En lugar de contar con dos superpotencias mutuamente contrapuestas, los países del Tercer Mundo tenían ahora que competir con los fragmentos del imperio soviético en su acceso a los mercados y recursos del mundo occidental capitalista. Y éste, bajo el liderazgo de los Estados Unidos, actuó rápidamente para aprovecharse de la situación y reforzar su «monopolio» global de facto del uso legítimo de la violencia.

Por otro lado, la superioridad en términos de fuerza y la acumulación capitalista de capital parecían divergir geopolíticamente como nunca antes. El declive del poder soviético se vio compensado por la emergencia de lo que Bruce Cumings (1993: 25-26) ha denominado, correctamente, el «archipiélago capitalista» del este y sudeste de Asia. Este archipiélago se halla formado por varias «islas» de capitalismo, que emergen en un «mar» de intercambios horizontales entre los mercados locales y el mercado mundial, mediante la centralización en sus dominios de actividades productoras de grandes beneficios y generadoras de un gran valor añadido. Por debajo de este mar se hallan las gigantescas masas trabajadoras, tremendamente laboriosas y de reducido coste, de todas las regiones del este y sudeste asiáticos, en las cuales las «islas» capitalistas hunden sus raíces, sin proporcionarles, no obstante, los medios necesarios para emerger al o por encima del «nivel del mar».

Japón constituye por ahora la unidad mayor entre estas «islas» capitalistas. Las ciudades-Estado de Singapur y Hong-Kong, el Estado-cuartel de Taiwan y el semi Estado-nación de Corea del Sur son las «islas» menores de este archipiélago capitalista. Ninguno de estos Estados es poderoso de acuerdo con los criterios convencionales. Hong-Kong ni siquiera ha alcanzado, ni probablemente alcanzará, la total soberanía. Los tres Estados más importantes (Japón, Corea del Sur y Taiwan) dependen totalmente de los Estados Unidos no sólo para su protección militar, sino también para gran parte de su abastecimiento energético y

de sus suministros alimenticios y para la salida rentable de sus productos manufacturados. Colectivamente, sin embargo, la competencia del archipiélago capitalista del este y sudeste asiáticos como nuevo «taller del mundo» es el factor específico más importante que está forzando a los centros tradicionales del poder capitalista, Europa occidental y Norteamérica, a reestructurar y reorganizar sus propias industrias, economías y modos de vida.

¿Qué tipo de poder es este que incluso un ojo avezado apenas puede discernir? ¿Es un nuevo tipo de «superioridad en términos de relaciones de fuerza» o, mejor, el principio del fin de la superioridad sobre la que, durante los últimos quinientos años, se han construido las fortunas capitalistas del mundo occidental? ¿Se halla la historia capitalista a punto de concluir mediante la formación de un verdadero imperio-mundo global basado en la persistente superioridad de la fuerza del mundo occidental, como intuía Max Weber, o aquélla va a terminar mediante la formación de una economía de mercado mundial en la que la superioridad de la fuerza del mundo occidental se desvanezca, tal y como parecía sugerir Adam Smith?

Al buscar respuestas plausibles a estas cuestiones procederemos mediante aproximaciones sucesivas. El «Capítulo 1» aborda los procesos de formación y expansión del moderno sistema interestatal como sede primaria de poder mundial. Los inicios primigenios de este proceso pueden remontarse a la formación en la Europa bajomedieval de un subsistema de ciudades-Estados capitalistas en el norte de Italia. Este subsistema constituyó durante mucho tiempo un enclave en el modelo de dominio en proceso de desintegración de la Europa medieval: una forma de administración mediante la guerra, sometida y cohesionada por el poder sistémico dual del papa y del emperador. Prefiguró, sin embargo, e inintencionalmente creó las condiciones para la emergencia dos siglos más tarde del sistema, de mayor envergadura, de Estados-nación que se definió en Westfalia.

La expansión global de este sistema se describirá analizando la serie de transiciones en el curso de las cuales el sistema previamente existente se descompuso, tan sólo para reconstituirse de acuerdo con fundamentos sociales más ambiciosos. Este análisis preliminar finaliza con la crisis del sistema de Westfalia, ampliado y totalmente transformado, a finales del siglo XX. Al efectuar el diagnóstico de los síntomas de la crisis actual, se formulará una nueva agenda de investigación que se centrará más sobre el «espacio de los flujos» de las organizaciones económicas que sobre el «espacio de los lugares» de los gobiernos. A partir de estos elementos comenzará nuestra construcción y comparación de los ciclos sistémicos de acumulación.

El análisis comparativo de los ciclos sistémicos de acumulación se construirá siguiendo el procedimiento que Philip McMichael (1990) ha denominado

«comparación mediante incorporación». Los ciclos no se presumen, sino que se construyen, tanto objetiva como teóricamente, con el objetivo explícito de lograr comprender la lógica y el resultado probable de la actual expansión financiera. La comparación se *incorpora* a la misma definición del problema objeto de investigación: constituye la substancia y no meramente el marco del análisis. Los ciclos que emergen de este análisis no son ni partes subordinadas de un todo preconcebido, ni casos independientes de una condición; constituyen casos interconectados de un *único* proceso histórico de expansión capitalista que ellos mismos constituyen y modifican.

El «Capítulo 2» construye los dos primeros casos de este proceso histórico único de la expansión capitalista: el ciclo genovés y el ciclo holandés. El «Capítulo 3» da un nuevo paso en la definición del tercer ciclo (británico) y lo compara con los dos anteriores. La última sección de este capítulo ofrece y busca una explicación plausible de la pauta de recurrencia y evolución puesta en evidencia por el análisis comparativo de los tres primeros ciclos. El escenario se halla listo para la construcción en el «Capítulo 4» del cuarto ciclo de acumulación (estadounidense), concebido como resultado de los ciclos precedentes y como la matriz de nuestros tiempos. En el «Epílogo» volveremos a las cuestiones que hemos planteado en esta «Introducción».

Esta reconstrucción de la historia capitalista encierra sus propias limitaciones. La noción de ciclo sistémico de acumulación proviene directamente, como hemos observado, del concepto de capitalismo elaborado por Braudel como estrato superior de la jerarquía de la actividad comercial. Nuestro constructo analítico, por consiguiente, se concentra en ese estrato superior y ofrece una visión limitada de lo que sucede en el estrato intermedio de la economía de mercado y en el estrato inferior de la vida material. Ello constituye simultáneamente la fuerza esencial y la principal debilidad de este constructo. Constituye su fuerza esencial porque el estrato superior es «el hogar real del capitalismo» y, al mismo tiempo, es el menos transparente y se halla menos explorado que el estrato intermedio de la economía de mercado. La transparencia de las actividades que constituyen este último estrato y la riqueza de datos (particularmente datos cuantitativos) que generan estas actividades, lo han convertido en la «arena privilegiada» de la ciencia social histórica y de la economía. Los estratos que se hallan por encima y por debajo del estrato de la economía de mercado constituyen, por el contrario, «zonas de sombra» (*zones d'opacité*). El estrato inferior de la vida material es «difícil de contemplar por la carencia de documentos históricos adecuados». El estrato superior, por el contrario, es difícil de observar dada la invisibilidad real o la complejidad de las actividades que lo constituyen (Braudel, 1981: 23-24; Wallerstein, 1991: 208-209):

> En este exaltado nivel, un puñado de ricos comerciantes en la Amsterdam del siglo XVII o en la Génova del siglo XVI podía, desde sus sedes, provocar una situación de marasmo en sectores enteros de la economía europea o, incluso, mundial. Ciertos grupos de actores privilegiados se hallan comprometidos en circuitos y cálculos que la gente ordinaria desconoce. Las operaciones en moneda extranjera, por ejemplo, vinculadas a los movimientos comerciales de larga distancia y a los complicados acuerdos que posibilitaban el crédito, constituían un arte sofisticado accesible tan sólo, a lo sumo, a unos pocos iniciados. A mi juicio, esta segunda zona de opacidad, suspendida sobre el mundo solar de la economía de mercado y constituyendo, por así decir, su límite superior, representa el dominio propicio del capitalismo... Sin esta zona, el capitalismo es impensable: es aquí donde se asienta y prospera. (Braudel; 1981: 24.)

Los ciclos sistémicos de acumulación deben arrojar cierta luz sobre esta zona de sombra sin la cual el «capitalismo es impensable». No pretenden indicarnos lo que sucede en los estratos inferiores, excepto si es directamente relevante para la dinámica de los propios ciclos sistémicos. Ello nos impide considerar una gran cantidad de cuestiones, incluidos aspectos privilegiados por los estudios de los sistemas-mundo: las relaciones centro-periferia y las relaciones capital-trabajo. Pero no se puede hacer todo al mismo tiempo.

Marx (1959: 176) nos invitaba a «dejar por un momento de lado [la] ruidosa esfera [de la circulación], en donde las cosas suceden en la superficie y a la vista de todos y seguir [al poseedor del dinero y al poseedor de la fuerza de trabajo] al lugar oculto de la producción, en cuyo umbral nos salta a la cara la advertencia: «Prohibido el paso, excepto para negocios». Aquí, prometía Marx, «desvelaremos al fin el secreto de la generación del beneficio». Braudel también nos invitaba a prescindir por un momento de la ruidosa y transparente esfera de la economía de mercado y a seguir al poseedor del dinero a otro lugar oculto, en el que la entrada se permite tan sólo para hacer negocios, pero que se halla en un estrato por encima, en vez de uno por debajo del mercado. Aquí, el poseedor del dinero se encuentra con el poseedor, no de la fuerza de trabajo, sino del poder político. Y aquí, prometía Braudel, desvelaremos el secreto de la generación de esos beneficios enormes y regulares que han permitido al capitalismo prosperar y expandirse «sin fin» a lo largo de los últimos cinco o seis siglos, antes y después de sus aventuras en las sedes ocultas de la producción.

Se trata de proyectos complementarios, no alternativos. No podemos ir al estrato superior y al inferior al mismo tiempo. Generaciones de historiadores y de científicos sociales han seguido la invitación de Marx y han explorado exhaustivamente el estrato inferior. Al hacerlo, pueden no haber descubierto «el»

secreto de la generación del beneficio en la fase industrial del capitalismo, pero ciertamente han descubierto muchos de sus secretos. Posteriormente, los teóricos de las teorías de la dependencia y del sistema-mundo y los investigadores encuadrados en las mismas, nos han invitado a observar con otros ojos el estrato intermedio de la economía de mercado para comprobar como sus «leyes» tienden a polarizar los lugares ocultos de la producción en áreas centrales y periféricas. Ello ha supuesto revelar más secretos del proceso de generación de beneficios. Pero pocos han sido los que se han aventurado en el estrato superior del «antimercado» en el que, en palabras de la hipérbole acuñada por Braudel, «merodean los grandes depredadores e impera la ley de la selva» y en donde se dice que se ocultan los secretos de la *longue durée* del capitalismo histórico.

Hoy, cuando el capitalismo histórico parece estar prosperando, no hundiendo sus raíces más profundamente en los estratos inferiores de la vida material y de la economía de mercado, sino retirándose de los mismos, es un momento tan propicio como cualquier otro para aceptar la invitación de Braudel y explorar el hogar real del capitalismo localizado en el estrato superior del edificio del comercio. Esto y tan sólo esto es lo que pretendemos realizar.

Se desprende de ello que nuestra construcción es tanto parcial como indeterminada en cierto sentido. Parcial porque intenta comprender la lógica de la actual expansión financiera haciendo abstracción de los movimientos que continúan produciéndose en virtud de su propia dinámica y de sus leyes específicas en los estratos de las economías de mercado y de las civilizaciones materiales del mundo. Es en cierto sentido indeterminada por la misma razón. La lógica del estrato superior es tan sólo relativamente autónoma respecto a las lógicas de los estratos inferiores, y puede comprenderse únicamente tan sólo en relación con estas otras lógicas.

Ciertamente, a medida que avance nuestra construcción, lo que en un primer momento parecía ser una mera contingencia histórica comenzará a perfilarse como portador de una lógica estructural. La tensión entre ambos tipos de apariencia no puede resolverse totalmente, sin embargo, dados los límites de nuestra agenda de investigación. Una resolución global de esta tensión, si es posible, requiere que descendamos de nuevo a explorar los estratos inferiores de la economía de mercado y de la vida material, con los conocimientos y las cuestiones recogidos en nuestro viaje por el estrato superior que este libro pretende realizar.

I

Las tres hegemonías del capitalismo histórico

HEGEMONÍA, CAPITALISMO Y TERRITORIALISMO

El declive experimentado por la potencia mundial estadounidense desde la década de 1970 ha generado una avalancha de estudios sobre el auge y caída de las «hegemonías» (Hopkins y Wallerstein, 1979; Bousquet, 1979, 1980; Wallerstein, 1984), sobre los «Estados hegemónicos centrales» (Chase-Dunn, 1989), sobre las «potencias mundiales o globales» (Modelski, 1978; 1981; 1987; Moldeski y Thompson, 1988; Thompson, 1988; 1992) sobre las «potencias centrales» (Gilpin, 1975) y sobre las «grandes potencias» (Kennedy, 1987). Estos estudios difieren considerablemente en cuanto a su objeto de estudio, metodología y conclusiones, pero tienen en común dos características. La primera es que cuando utilizan el término «hegemonía» entienden por el mismo «dominación» (cfr. Rapkin, 1990); la segunda es que se concentran primordialmente en una supuesta invariabilidad del sistema en el que el poder de un Estado experimenta su auge y su caída.

La mayoría de estos estudios se apoyan en la noción de «innovación» y «liderazgo» para definir los recursos relativos de los diversos Estados. Para Modelski, las innovaciones sistémicas y el liderazgo para acometer su realización se consideran como las fuentes principales de «poder mundial». Pero en todos estos estudios, incluso en el de Modelski, las innovaciones sistémicas no alteran los mecanismos básicos mediante los que surge y declina la potencia en el sistema interestatal. De hecho, la invariabilidad de estos mecanismos se presume como una de las características del mencionado sistema interestatal.

El concepto de «hegemonía mundial» adoptado aquí, por el contrario, hace referencia de modo específico al poder de un Estado para ejercer funciones de

liderazgo y gobierno sobre un sistema de Estados soberanos. En principio, este poder puede implicar tan sólo la gestión ordinaria de ese sistema tal como se encuentra instituido en un momento dado. Históricamente, sin embargo, la autoridad sobre un sistema de Estados soberanos ha implicado siempre cierto tipo de acción transformadora, que ha cambiado el modo de funcionamiento del mismo de forma fundamental.

Este poder transciende y difiere de la «dominación» pura y simple. Se trata del poder asociado con la dominación, ampliado por el ejercicio del «liderazgo intelectual y moral». Como señaló Antonio Gramsci, al referirse a la hegemonía que se ejerce en los espacios nacionales,

> la supremacía de un grupo social se manifiesta de dos modos: como «dominación» y como «liderazgo intelectual y moral». Un grupo social domina a sus grupos antagonistas, a los cuales tiende a «liquidar» o a sojuzgar recurriendo incluso a la fuerza armada; dirige a grupos afines o aliados. Un grupo social puede, y de hecho debe, ejercer previamente ese liderazgo antes de obtener el poder de gobierno (en realidad, ello constituye una de las condiciones para obtenerlo); posteriormente, llega a ser dominante cuando ejerce el poder, pero incluso si lo controla con firmeza debe continuar también ejerciendo ese «liderazgo». (Gramsci, 1971: 57-58.)

Esta noción supone una reformulación de la concepción del poder acuñada por Maquiavelo como combinación de consentimiento y coerción. Esta última implica el uso de la fuerza o una amenaza creíble del uso de la misma; el consentimiento implica el liderazgo moral. En esta dicotomía no hay espacio para el instrumento más específico del poder capitalista: el control sobre los medios de pago. En la conceptualización gramsciana del poder, el área gris que media entre la coerción y el consentimiento se halla ocupada por la «corrupción» y el «fraude»:

> Entre el consentimiento y la fuerza encontramos la corrupción/fraude (que son característicos de ciertas situaciones en las que es difícil ejercer la función hegemónica y resulta arriesgado el uso de la fuerza). Consisten en procurar la desmoralización y la parálisis del antagonista (o antagonistas) comprando a sus líderes, bien soterradamente, bien, en caso de peligro inminente, abiertamente, con el fin de sembrar el desorden y provocar la confusión entre sus filas. (Gramsci, 1971: 80.)

En nuestro modelo, en el área gris que media entre la coerción y el consentimiento hallamos otras muchas cosas además de la corrupción y el fraude. Pero

hasta que exploremos este área mediante la construcción de los ciclos sistémicos de acumulación, presumiremos que no existe ninguna otra fuente autónoma de poder mundial entre la coerción y el consentimiento. Se entenderá que la dominación reposa básicamente sobre la coerción; la hegemonía se conceptualizará como el poder *adicional* que obtiene el grupo dominante en virtud de su capacidad de situar todos los problemas que plantean los conflictos existentes en un plano «universal».

> Es cierto que el Estado se contempla como el órgano de un grupo particular destinado a crear condiciones favorables para la máxima expansión de este último. Pero el desarrollo y la expansión de un grupo particular se conciben y presentan como la fuerza motriz de una expansión universal, como el desarrollo de todas las energías «nacionales». (Gramsci, 1971: 181-182.)

La afirmación de que el grupo dominante representa el interés general es siempre más o menos fraudulenta. No obstante, siguiendo a Gramsci, hablaremos de hegemonía tan sólo cuando la afirmación sea al menos parcialmente cierta y añada algo al poder del grupo dominante. Una situación en la que la afirmación efectuada por el grupo dominante de representar el interés general sea puramente fraudulenta, se definirá como una situación no de hegemonía, sino de fracaso en el ejercicio de la misma.

Es totalmente posible que Gramsci utilizase el término hegemonía metafóricamente, para clarificar la relaciones entre los grupos sociales, recurriendo a una analogía con las relaciones entre los Estados, ya que la palabra hegemonía, en su sentido etimológico de «liderazgo» y en su sentido derivado de «dominación», normalmente se refiere a las relaciones entre los mismos. Al aplicar el concepto de hegemonía social utilizado por Gramsci para analizar las relaciones intraestatales a las relaciones interestatales, como hacen explícita o implícitamente, entre otros, Arrighi (1982), Cox (1983; 1987), Keohane (1984a), Gill (1986; 1993), y Gill y Law (1988), podemos estar simplemente recorriendo a la inversa el proceso mental seguido por Gramsci. Al hacerlo, nos enfrentamos con dos problemas.

El primero se refiere al doble sentido del término «liderazgo», particularmente cuando se aplica a las relaciones entre Estados. Un Estado dominante ejerce una función hegemónica si dirige el *sistema* de Estados en la dirección deseada y ello se percibe como la prosecución del interés general. Este tipo de liderazgo es el que hace hegemónico al Estado dominante. Un Estado dominante también puede ejercerlo atrayendo a otros Estados a su senda de desarrollo. Este segundo tipo de liderazgo puede designarse, tomando prestada una expresión de Schumpeter (1963: 89), como «liderazgo contra la propia volun-

tad», porque con el paso del tiempo refuerza la competencia por el poder y no el poder del Estado hegemónico. Estos dos tipos de liderazgo pueden coexistir, al menos temporalmente. Tan sólo el liderazgo entendido en el primer sentido, sin embargo, define una situación como hegemónica.

El segundo problema indica que es más difícil definir el interés general en el ámbito del sistema interestatal que en el ámbito de los Estados individuales. En este último plano de análisis, el incremento del poder de un Estado frente a otros Estados es un componente importante y constituye en sí mismo una medida de la búsqueda exitosa de un interés general (es decir, nacional). Pero, por definición, el poder considerado en este sentido no puede incrementarse para el sistema interestatal globalmente considerado. Puede, por supuesto, incrementarse para un grupo particular de Estados a expensas de todos los restantes, pero la hegemonía del líder de ese grupo es, a lo sumo, «regional» o «coalicional», no constituyendo una verdadera hegemonía mundial.

Las hegemonías mundiales, tal y como se comprenden en este trabajo, tan sólo pueden surgir si la prosecución recíproca del poder por los Estados no constituye el único objetivo de la acción estatal. De hecho, la prosecución del poder en el sistema interestatal constituye tan sólo el anverso de la moneda que conjuntamente define la estrategia y la estructura de los Estados en cuanto organizaciones. El reverso es la maximización del poder frente a los sujetos sometidos a su autoridad. Un Estado puede, por consiguiente, convertirse en una potencia hegemónica mundial porque puede afirmar verosímilmente que constituye la fuerza motriz de una expansión del poder *colectivo* de los que detentan el poder frente a los sujetos al mismo. O, a la inversa, un Estado puede convertirse en una potencia hegemónica mundial porque puede afirmar de modo verosímil que la expansión de su poder respecto a algunos o incluso todos los demás Estados es de interés general para los sujetos sometidos a la autoridad de todos los restantes Estados.

Las afirmaciones de este tipo tienen más probabilidades de ser ciertas y creíbles cuando se efectúan en condiciones de «caos sistémico». «Caos» no significa lo mismo que «anarquía». Aunque ambos términos se utilizan a menudo como si fuesen sinónimos, la conceptualización de los orígenes sistémicos de las hegemonías mundiales requiere que procedamos a distinguir entre ambos.

«Anarquía» significa «ausencia de dominio central». En este sentido, el sistema moderno de Estados soberanos y el sistema de dominio de la Europa medieval del cual emergió este último pueden calificarse como sistemas anárquicos. Cada uno de ellos, sin embargo, tenía o tiene sus propios principios, normas, criterios y procedimientos, implícitos o explícitos, que justifican que los denominemos como «anarquías ordenadas» u «órdenes anárquicos».

El concepto de «anarquía ordenada» fue introducido por primera vez por los antropólogos que intentaban explicar la tendencia a generar orden a partir del

conflicto, observada en los sistemas «tribales» (Evans-Pritchard, 1940; Gluckman, 1963: cap. 1). Esta tendencia se ha mostrado vigente en los sistemas de dominio medieval y moderno, ya que también en estos sistemas la «ausencia de dominio central» no ha significado ausencia de organización y, dentro de unos límites, el conflicto ha tendido a generar orden.

«Caos» y «caos sistémico», por el contrario, designan una situación de total y obviamente irremediable ausencia de organización. Es una situación que surge porque el conflicto aumenta más allá del umbral en que se desencadenan poderosas tendencias correctoras, o porque un nuevo conjunto de pautas y normas de comportamiento se impone sobre un conjunto más antiguo de pautas y normas sin desplazarlo totalmente o crece en el interior del mismo, o bien por una combinación de estas dos circunstancias. Cuando el caos sistémico se incrementa, la demanda de «orden» –el viejo orden, un nuevo orden, ¡cualquier tipo de orden!– tiende a generalizarse cada vez más entre quienes ejercen la dominación, entre los sujetos sometidos a la misma o entre ambos. Al Estado o al grupo de Estados que se hallen en condiciones de satisfacer esta demanda sistémica de orden se les presenta la oportunidad de convertirse en potencias hegemónicas mundiales.

Históricamente, los Estados que han aprovechado con éxito esta oportunidad lo han hecho reconstituyendo el sistema mundial de acuerdo con nuevos y más ambiciosos planteamientos y, de ese modo, restaurando una u otra medida de la cooperación interestatal. En otras palabras, las hegemonías mundiales no han «surgido» y «declinado» en un sistema-mundo que se expandía independientemente, de acuerdo con una estructura invariante, por muy definida que estuviese la misma. Por el contrario, el sistema-mundo moderno se ha formado y se ha expandido en virtud de reestructuraciones fundamentales recurrentes dirigidas y gobernadas por sucesivos Estados hegemónicos.

Estas reestructuraciones constituyen un fenómeno característico del sistema moderno de dominio que emergió de la caída y desintegración final del sistema medieval europeo de dominio. Como ha sostenido John Ruggie, existe una diferencia fundamental entre ambos sistemas. Ambos pueden caracterizarse como «anárquicos», pero anarquía, en el sentido de «ausencia de dominio central», significa cosas diferentes en función de los principios de acuerdo con los que las unidades del sistema se hallen separadas entre sí: «Si anarquía significa *que* el sistema político constituye un entorno segmentado, la diferenciación nos indica *de acuerdo con qué* criterios se determinan esos segmentos» (Ruggie, 1983: 274; cursivas en el original).

El sistema medieval de dominio se hallaba formado por cadenas de relaciones de señorío-vasallaje, basadas en una amalgama de propiedad condicional y autoridad privada. Como resultado de ello, «diversas instancias jurídicas se

hallaban entrelazadas y estratificadas geográficamente, abundando lealtades plurales, soberanías asimétricas y enclaves anómalos» (Anderson, 1974: 37-38). Además, las elites dominantes eran extremadamente móviles *a lo largo* del espacio de estas jurisdicciones políticas solapadas, disponiendo del poder de «viajar y gobernar de un extremo al otro del continente sin vacilación o dificultad alguna». Finalmente, este sistema de dominio se hallaba «legitimado por disposiciones legales, religiosas y consuetudinarias comunes, que expresaban los derechos naturales inherentes que correspondían a la totalidad social formada por las diversas unidades constitutivas» (Ruggie, 1983: 275):

> En resumen, se trataba básicamente de un sistema segmentado de dominio; era anárquico. Pero se trataba de una forma segmentada de dominio territorial que no tenía ninguna de las connotaciones de posesividad y exclusividad ínsitas en el concepto moderno de soberanía. Representaba una organización heterónoma de derechos y pretensiones territoriales, de espacio político. (Ruggie, 1983: 275.)

En contraste con el sistema medieval, «el moderno sistema de dominio consiste en la institucionalización de la autoridad pública en el interior de dominios jurisdiccionales mutuamente excluyentes» (Ruggie, 1983: 275). Los derechos de propiedad privada y los derechos de gobierno público devienen absolutos y discretos; las jurisdicciones públicas se convierten en exclusivas y se hallan claramente demarcadas por las fronteras; la movilidad de las elites dominantes a través de las jurisdicciones políticas se ralentiza y finalmente cesa; el derecho, la religión y la costumbre se hacen «nacionales», es decir, no sujetos a ninguna otra autoridad distinta del soberano. Como ha señalado Étienne Balibar (1990: 337):

> la correspondencia entre la forma nación y todos los demás fenómenos hacia los que tiende ésta tiene como prerrequisito una división completa (sin «omisiones») y sin solapamientos del territorio y de las poblaciones (y por tanto de los recursos) del planeta entre entidades políticas. A cada individuo una nación y a cada nación sus «nacionales».

Este «devenir» del sistema moderno de dominio ha estado estrechamente relacionado con el desarrollo del capitalismo como sistema de acumulación a escala mundial, como ha sido puesto de relieve en la conceptualización elaborada por Immanuel Wallerstein del moderno sistema-mundo como economía-mundo capitalista. En su análisis, el surgimiento y expansión del moderno sistema interestatal constituye tanto la causa principal como el efecto de la

interminable acumulación de capital: «El capitalismo ha podido florecer precisamente porque la economía-mundo ha tenido dentro de sus fronteras no una, sino una multiplicidad de sistemas políticos» (Wallerstein, 1974a: 348). Al mismo tiempo, la tendencia de los grupos capitalistas a movilizar sus respectivos Estados para reforzar su posición competitiva en la economía-mundo ha reproducido continuamente la segmentación del espacio político en jurisdicciones independientes (Wallerstein 1974b: 402).

En el modelo propuesto en este trabajo, el estrecho vínculo histórico existente entre el capitalismo y el moderno sistema interestatal constituye un principio tanto de unidad como de contradicción. Debemos tener en cuenta que «capitalismo y Estado nacional crecieron juntos y presumiblemente en cierto modo dependen uno de otro; sin embargo, los capitalistas y los centros de acumulación de capital con frecuencia ofrecieron una resistencia concertada a la extensión del poder del Estado» (Tilly, 1984: 140). En nuestro análisis, la división de la economía-mundo capitalista en jurisdicciones políticas que compiten entre sí no benefició necesariamente a la acumulación capitalista de capital. Que ésta resulte o no beneficiada depende, en gran medida, de la forma y de la intensidad de esta competencia.

Así pues, si la competencia interestatal presupone intensos y prolongados enfrentamientos bélicos, no hay ninguna razón para afirmar que los costes de esta competencia para las empresas capitalistas no excederían los costes de un dominio centralizado, que deberían soportar en un imperio-mundo. Por el contrario, en tales circunstancias la rentabilidad de la empresa capitalista podría verse erosionada y finalmente eliminada por una creciente asignación de los recursos a la empresa militar y/o por la desorganización cada vez mayor de las redes de producción e intercambio, mediante las que las empresas capitalistas se apropian de los excedentes y los transforman en beneficios.

Al mismo tiempo, la competencia entre las empresas capitalistas no promueve necesariamente la continua segmentación del espacio político en jurisdicciones independientes. De nuevo, ello depende en gran medida de la forma y de la intensidad de la competencia, en este caso entre las empresas capitalistas. Si éstas se hallan inmersas en densas redes transestatales de producción e intercambio, la segmentación de estas redes en jurisdicciones políticas discretas puede debilitar la competitividad de la empresa capitalista frente a las instituciones no capitalistas. En estas circunstancias, las empresas capitalistas pueden hallarse en condiciones de movilizar a los gobiernos para reducir y no para incrementar o reproducir la división política de la economía-mundo capitalista.

En otras palabras, la competencia interestatal y la competencia interempresarial pueden asumir diversas formas, y la forma que asuman tiene importantes consecuencias respecto a las modalidades de funcionamiento o no funciona-

miento del moderno sistema-mundo, como modo de dominio y como modo de acumulación. No basta con subrayar la conexión histórica entre la competencia interestatal y la interempresarial. Debemos especificar también las formas que asumen y cómo cambian a lo largo del tiempo. Tan sólo de este modo podemos apreciar totalmente la naturaleza evolutiva del moderno sistema-mundo y el papel desempeñado por las sucesivas hegemonías mundiales en la configuración y remodelación del sistema, para resolver la contradicción recurrente entre la «interminable» acumulación de capital y una organización del espacio político comparativamente estable.

Para efectuar tal conceptualización, resulta esencial precisar la definición de «capitalismo» y de «territorialismo» como modos de dominio o lógicas de poder opuestos. Una lógica de dominio territorialista identifica el poder con la extensión de su territorio y la densidad de la población del mismo, y concibe la riqueza-capital como un medio o un subproducto de la prosecución de la expansión territorial. Una lógica de dominio capitalista, por el contrario, identifica el poder con el grado de control sobre recursos escasos y considera las adquisiciones territoriales como medio y subproducto de la acumulación de capital.

Podemos explicitar, parafraseando la fórmula general de la producción capitalista utilizada por Marx (DMD'), la diferencia existente entre estas dos lógicas de poder respectivamente mediante las fórmulas TDT' y DTD'. De acuerdo con la primera fórmula, el poder económico abstracto o dinero (D) constituye un medio o el eslabón intermedio de un proceso dirigido a la adquisición de territorios adicionales (T' menos T = +ΔT). De acuerdo con la segunda fórmula, el territorio (T) constituye un medio o el eslabón intermedio de un proceso dirigido a la adquisición de medios adicionales de pago (M' menos M = +ΔM)

La diferencia entre estas dos lógicas puede expresarse también mediante la metáfora que define los Estados como «contenedores de poder» (Giddens, 1987). La lógica de dominio territorialista tiende a incrementar su poder a través de la expansión del tamaño de su contenedor. La lógica de dominio capitalista, por el contrario, tiende a aumentar su poder acumulando riqueza en el interior de un pequeño contenedor y a incrementar las dimensiones del mismo tan sólo si ello se halla justificado por las exigencias de la acumulación de capital.

La antinomia existente entre una lógica de poder capitalista y otra territorialista no debería confundirse con la distinción efectuada por Charles Tilly entre modos de construir el Estado y de organizar la guerra «intensivos en coerción», «intensivos en capital» y, como vía intermedia, «de coerción capitalizada». Estas modalidades, como explica Tilly (1990: 30), no representan «estrategias» alternativas de poder. Representan, por el contrario, diferentes combinaciones de coerción y capital presentes en los procesos de construcción del Estado y de or-

ganización de la guerra, que pueden hallarse orientados hacia el mismo objetivo, sea éste la obtención del control sobre el territorio/población o sobre los medios de pago. Estas «modalidades» son neutrales respecto a los procesos de construcción del Estado a los cuales contribuyen.

Capitalismo y territorialismo, tal y como se definen en este trabajo, representan estrategias alternativas de formación del Estado. En la estrategia territorialista, el control sobre el territorio y la población constituye el objetivo, y el control sobre el capital en busca de inversión, el medio para construir el Estado y para librar la guerra. En la estrategia capitalista, se invierte la relación entre fines y medios: el control sobre el capital en busca de inversión constituye el objetivo, y el control sobre el territorio y la población son los medios para conseguirlo. Esta antinomia no tiene implicación alguna sobre la intensidad de la coerción empleada en la prosecución del poder mediante cualquiera de estas dos estrategias. En el punto álgido de su poder, como veremos, la República Veneciana constituyó simultáneamente la más clara materialización de una lógica de poder capitalista y de una senda intensiva en coerción en el proceso de formación del Estado. Esta antinomia implica que el aspecto verdaderamente innovador de este proceso de formación del Estado veneciano y del sistema de ciudades-Estado al cual pertenecía Venecia no radicaba en el grado en el que este proceso se apoyaba en la coerción, sino en el grado en que estaba orientado hacia la acumulación de capital y no a la incorporación de territorio y población.

La estructura lógica de la acción estatal orientada hacia la adquisición de territorio y la acumulación de capital no debe confundirse con sus resultados reales. Históricamente, las lógicas de poder territorialista y capitalista no han operado independientemente la una de la otra, sino en recíproca relación en el interior de un contexto espacio-temporal dado. Como resultado de ello, los logros reales se han separado significativa, incluso diametralmente, del contenido inherente a cada una de estas lógicas concebidas en abstracto.

Así, pues, históricamente, la tendencia más fuerte hacia la expansión territorial ha surgido de la cuna del capitalismo político (Europa), y no de la sede del imperio territorialista más desarrollado y mejor establecido (China). Esta discrepancia no se debió a diferencias iniciales en la dotación de recursos. «A partir de lo que historiadores y arqueólogos pueden decirnos sobre el tamaño, poder y competencias marítimas de la flota de Cheng Ho», observa Paul Kennedy (1987: 7), «[los chinos] bien podrían haber podido navegar alrededor de África y "descubrir" Portugal varias décadas antes de que las expediciones de Enrique el Navegante comenzaran seriamente a explorar al sur de Ceuta». Tras la exitosas expediciones del almirante Cheng Ho en el océano Índico, sin embargo, la China de los Ming retiró su flota, restringió el tráfico marítimo y

canceló sus relaciones con las potencias extranjeras. De acuerdo con Janet Abu-Lughod, el porqué China decidió comportarse de ese modo en lugar de optar por convertirse en una verdadera potencia hegemónica en el sistema mundial eurasiático «ha llenado de perplejidad, ha causado desesperación, en realidad, a sesudos académicos durante al menos los últimos cien años». De modo más específico, habiéndose aproximado

> tremendamente al dominio de una parte importante del globo y disfrutando de una ventaja tecnológica no tan sólo en la producción para la paz, sino también en el poderío naval y militar... ¿por qué [China] dio un giro de ciento ochenta grados, retiró su flota y dejó, por consiguiente, un enorme vacío de poder que los mercaderes musulmanes, careciendo del respaldo de Estados marítimos, se hallaban absolutamente incapacitados para llenar, pero que sus homólogos europeos estarían más que dispuestos a ocupar y serían capaces de hacerlo tras un paréntesis de aproximadamente 70 años? (Abu-Lughod, 1989: 321-322.)

El porqué la China de Ming se abstuvo deliberadamente de acometer el tipo de «descubrimiento» y conquista del mundo en el cual los sucesivos Estados europeos concentraron posteriormente sus energías y recursos tiene de hecho una respuesta mucho más simple. Como ha señalado Eric Wolf, desde la época romana, Asia había sido el proveedor de bienes valiosos para las clases que detentaban el poder tributario en Europa y había ejercido, por tanto, una poderosa atracción sobre los metales preciosos europeos. Este desequilibrio estructural del comercio europeo con el Este incentivó poderosamente a los gobiernos y empresarios europeos a la búsqueda, mediante el comercio o la conquista, de modos y medios para recuperar el poder de compra que fluía inexorablemente del mundo occidental hacia Oriente. Como observó Charles Davenant en el siglo XVII, aquel que controlase el comercio con Asia se hallaría en condiciones de «imponer su ley a todo el mundo comercial» (Wolf 1982: 125).

Se desprende de ello que los beneficios del descubrimiento y control de una ruta directa hacia el Este, codiciados por Portugal y otros Estados europeos, eran incomparablemente mayores que los que se derivarían de descubrir y controlar una ruta directa hacia el Oeste para el Estado chino. Cristóbal Colón tropezó con las Américas porque él y sus patrocinadores castellanos tenían un tesoro que recuperar en el Este. Cheng Ho no fue tan afortunado, porque no tenía tesoro alguno que recobrar en el Oeste.

En otras palabras, la decisión de no hacer lo que los europeos harían más tarde es perfectamente comprensible en términos de una lógica territorialista del poder, que sopesaba cuidadosamente los beneficios, costes y riesgos futuros

de un compromiso adicional de recursos en la construcción del Estado y en la realización de la guerra inherentes a la expansión territorial y comercial del imperio. Al respecto deberíamos recordar que la tesis de Joseph Schumpeter (1955: 64-65), que sostiene que las formaciones estatales precapitalistas se han caracterizado por fuerres tendencias «hacia una expansión compulsiva, carente de objeto», sin límites definidos y utilitarios, es decir, por inclinaciones no racionales, puramente instintivas e irracionales hacia la guerra y la conquista, no se adecúa al caso de la China imperial. Sin pretender polemizar con Schumpeter, es preciso afirmar que una lógica de poder estrictamente territorialista, tal y como se conceptualiza en este trabajo y tipificada de modo ideal por la China imperial en las épocas premoderna y moderna, no es ni más ni menos «racional» que una lógica de poder estrictamente capitalista. Se trata de una lógica totalmente diferente; una lógica para la que el control del territorio y de la población constituye en sí mismo un objetivo de las actividades de construcción del Estado y de organización de la guerra, y no un mero medio para obtener un beneficio pecuniario. El hecho de que tal control se persiga como un fin en sí mismo no significa que esa expansión no se halle sujeta a «límites definidos y utilitarios». Tampoco significa que la expansión se acometa de modo inconsciente, superándose el punto en que sus beneficios futuros en términos de poder sean negativos o positivos, pero en todo caso insuficientes para compensar los riesgos implícitos en uno u otro tipo de «hiperexpansión imperial».

En realidad, el Estado imperial chino constituye el ejemplo histórico más evidente de una organización territorialista que nunca cayó en la trampa del tipo de hiperexpansión a la que Paul Kennedy (1987) atribuye la caída final de las sucesivas grandes potencias occidentales. Lo que resulta absolutamente sorprendente en una lógica de poder estrictamente territorialista no es la ausencia de una pulsión expansionista en la China de los Ming, sino el expansionismo aparentemente ilimitado de los Estados europeos desde finales del siglo XV. Los extraordinarios beneficios que los gobiernos y empresas europeos podían cosechar obteniendo el control del comercio en Asia y con Asia explica este hecho parcialmente. Ello no proporciona respuesta, sin embargo, a tres cuestiones estrechamente relacionadas entre sí: (1) ¿por qué este expansionismo sin precedentes comenzó en el momento en que lo hizo?; (2) ¿por qué continuó inalterable tras la sucesiva caída de las distintas potencias occidentales, hasta que casi la totalidad de la superficie de la Tierra había sido conquistada por pueblos descendientes de europeos?, y (3) ¿en qué medida y mediante qué modalidades este fenómeno se ha hallado vinculado con la formación simultánea y con la expansión explosiva del capitalismo como sistema-mundo de acumulación y de dominio?

Las respuestas preliminares a estas cuestiones pueden buscarse y encontrarse en una investigación de los orígenes, estructura y evolución del moderno sistema interestatal. La característica esencial de este sistema ha sido la constante oposición de las lógicas de poder capitalista y territorialista, y la resolución recurrente de sus contradicciones mediante la reorganización del espacio económico-político mundial en virtud del liderazgo ejercido en cada época por el Estado capitalista correspondiente. Esta dialéctica entre capitalismo y territorialismo es anterior al establecimiento en el siglo XVII de un sistema interestatal paneuropeo. Sus orígenes se remontan a la formación, en el interior del sistema medieval de dominio, de un subsistema regional de ciudades-Estado capitalistas en el norte de Italia.

Inicialmente, el subsistema regional de ciudades-Estado capitalistas que emergió en el norte de Italia no fue sino uno de esos «enclaves anómalos» que abundaron en el espacio político del sistema de dominio medieval, como nos recuerda Perry Anderson en el párrafo citado anteriormente. Cuando se aceleró el declive de este sistema, el enclave capitalista del norte de Italia logró organizarse en un subsistema de jurisdicciones políticas separadas e independientes, cohesionadas por una situación de equilibrio de poder y por extensas y densas redes de diplomacia residencial. Como Mattingly (1988), Cox (1959), Lane (1966; 1979), Braudel (1984: cap. 2) y McNeill (1984: cap. 3) ponen de relieve de modos diferentes pero complementarios, este subsistema de ciudades-Estado centrado en Venecia, Florencia, Génova y Milán –las «cuatro grandes» como las ha denominado Roberto Lopez (1976: 99)– anticipó más de dos siglos muchas de las características esenciales del moderno sistema interestatal. Como señala Ruggie (1993: 166), los europeos inventaron el Estado moderno no una, sino dos veces: «una, en las ciudades preeminentes del Renacimiento italiano y otra, en los reinos al norte de los Alpes, poco después».

Cuatro características primordiales de este sistema se prefiguraron en el subsistema de ciudades-Estados del norte de Italia. En primer lugar, este subsistema constituyó un sistema fundamentalmente capitalista de construcción del Estado y de organización de la guerra. El Estado más poderoso de este subsistema, Venecia, es el verdadero prototipo de Estado capitalista, en el doble sentido de «ejemplo perfecto» y de «modelo para concretizaciones futuras» de tal Estado. Una oligarquía mercantil capitalista detentaba firmemente el poder del Estado. Las adquisiciones territoriales se hallaron sometidas a un cuidadoso análisis coste-beneficio y, por regla general, se acometieron tan sólo como medios subordinados al fin de incrementar la rentabilidad de las actividades comerciales de la oligarquía que ejercía el poder del Estado (Cox, 1959: caps. 2-5; Lane, 1966: 57; Braudel, 1984: 120-121; Modelski y Modelski, 1988: 19-32).

Sin pretender polemizar con Sombart, podemos afirmar que si ha existido en algún momento un Estado cuyo poder ejecutivo se adaptara al modelo de Estado capitalista del *Manifiesto comunista* («que no es sino un comité para gestionar los asuntos colectivos de toda la burguesía»; Marx y Engels 1967: 82), ése ha sido la Venecia del siglo XV. Desde este punto de vista, los Estados capitalistas líderes de épocas futuras (las Provincias Unidas, el Reino Unido, los Estados Unidos) se muestran como versiones cada vez más diluidas de las pautas ideotípicas materializadas por Venecia varios siglos antes.

En segundo lugar, la situación de «equilibrio de poder» existente desempeñó una función esencial en tres ámbitos diversos al estimular el desarrollo de este enclave de dominio capitalista en el interior del sistema medieval. El equilibrio de poder entre las autoridades centrales del sistema medieval (el papa y el emperador) propició la emergencia de un enclave capitalista en el norte de Italia: la sede geopolítica de ese equilibrio. El equilibrio de poder entre las ciudades-Estado italianas constituyó un dispositivo para la preservación de su independencia y autonomía. Y el equilibrio de poder existente entre los Estados dinásticos emergentes de Europa occidental impidió que la lógica territorialista cortará de raíz el surgimiento de una lógica capitalista en el interior del sistema europeo de dominio (cfr. Mattingly, 1988; McNeill, 1984: cap. 3).

La situación de equilibrio de poder existente fue siempre esencial para el desarrollo del capitalismo como modo de dominio. En realidad, este equilibrio de poder puede interpretarse como un mecanismo en virtud del cual los Estados capitalistas pueden, independiente o conjuntamente, reducir los costes de protección tanto en términos absolutos como relativos frente a sus competidores y rivales. Para que el equilibrio de poder opere de tal modo, el Estado(s) capitalista(s) debe(n) hallarse en condiciones de manipular ese equilibrio en su propio beneficio y no ser el mero engranaje de un mecanismo que nadie o algún otro controla. Si el equilibrio de poder puede mantenerse únicamente mediante sucesivas y costosas guerras, entonces la participación en tal situación de equilibrio anula el objetivo del Estado(s) capitalista(s), ya que los costes pecuniarios de las mismas inevitablemente tienden a exceder sus beneficios pecuniarios. El secreto del éxito capitalista radica en que otros libren las propias guerras, si es factible sin coste alguno y, si no, con el menor coste posible.

En tercer lugar, fomentando las relaciones de trabajo asalariado en la que Frederic Lane (1979) ha denominado correctamente «industria de producción de protección», es decir, de organización de la guerra y de construcción del Estado, las ciudades-Estado italianas lograron transformar en ingresos al menos parte de sus costes de protección y consiguieron, por consiguiente, que las guerras se pagaran por sí mismas:

> Circulaba [suficiente] dinero en las ciudades italianas más ricas como para hacer posible que los propios ciudadanos se autoimpusieran tributos y utilizaran los recursos obtenidos de los mismos para comprar servicios de mercenarios extranjeros. Después, simplemente gastando su paga, los soldados contratados ponían de nuevo este dinero en circulación. Así, intensificaban los intercambios mercantiles, lo cual permitía en primer lugar a tales ciudades comercializar la violencia armada. El sistema emergente tendía asi a mantenerse a sí mismo. (McNeill, 1984: 74.)

En realidad, el sistema emergente podía autofinanciarse tan sólo hasta cierto punto. De acuerdo con este modelo, las ciudades-Estado italianas practicaron cierto tipo de «keynesianismo militar» a pequeña escala: es decir, un dispositivo mediante el cual los gastos militares estimulaban las rentas de los ciudadanos del Estado que habían efectuado tales gastos, incrementando de este modo los ingresos tributarios y la capacidad de financiar nuevos ciclos de gasto militar. Como en todos los tipos posteriores de keynesianismo militar, sin embargo, la «autoexpansión» de los gastos militares se hallaba estrictamente limitada por las pérdidas continuas de demanda efectiva frente a otras jurisdicciones, por la inflación de costes y por otros efectos redistributivos ocasionados por gastos militares cada vez mayores, que mitigaban la disposición de los estratos capitalistas para imponerse a sí mismos tributos o para soportarlos para este objetivo.

En cuarto lugar, por último, los dirigentes capitalistas de las ciudades-Estado italianas (de nuevo, Venecia en primer lugar) fueron pioneros en el establecimiento de redes amplias y densas de diplomacia residencial. Mediante estas redes llegaron a conocer y a obtener información sobre las ambiciones y recursos de otros dirigentes (incluidos los dirigentes territorialistas del sistema medieval de dominio en el cual operaban estas ciudades-Estados), lo cual era necesario para manipular el equilibrio de poder vigente con el fin de minimizar los costes de protección. La rentabilidad del comercio a larga distancia dependía esencialmente del control cuasimonopólico de la información sobre un espacio económico lo más amplio posible (Braudel, 1982); de modo similar, la capacidad de los dirigentes capitalistas de gestionar el equilibrio de poder en su propio beneficio dependía primordialmente de un conocimiento cuasimonopólico de los procesos de toma de decisiones de otros gobernantes y de la posibilidad de seguir la evolución de los mismos.

En esto consistía la función de la diplomacia residencial. En comparación con los dirigentes territorialistas, los dirigentes capitalistas tenían motivaciones más poderosas y mayores oportunidades para promover su desarrollo: motivaciones más poderosas, porque un mayor conocimiento de las ambiciones y recursos de los otros gobernantes era esencial para gestionar el equilibrio de

poder, el cual a su vez era fundamental para economizar medios en el proceso de construcción del Estado y de organización de la guerra; mayores oportunidades, dado que las redes del comercio a larga distancia controladas por las oligarquías capitalistas ofrecían una infraestructura operativa que se financiaba por sí misma sobre la que construir estas redes diplomáticas (Mattingly, 1988: 58-60). Sea como fuere, los logros de la diplomacia en la consolidación del sistema de ciudades-Estado de las ciudades del norte de Italia, fundamentalmente la Paz de Lodi (1454), proporcionó el modelo para configurar dos siglos más tarde el sistema europeo de Estados-nación (Mattingly, 1988: 178).

La acumulación de capital originada en el comercio de larga de distancia y en las altas finanzas, la gestión del equilibrio de poder, la comercialización de la guerra y el desarrollo de una diplomacia residencial se complementaron recíprocamente y, durante más de un siglo, estimularon una extraordinaria concentración de riqueza y poder en manos de las oligarquías que dominaban las ciudades-Estado del norte de Italia. Alrededor de 1420, las más preeminentes entre estas últimas no sólo se comportaban como grandes potencias en la política europea (McNeill, 1984: 78), sino que disponían de ingresos que resistían ventajosamente la comparación con los obtenidos por los Estados dinásticos más prósperos de Europa occidental y nordoccidental (Braudel, 1984: 120). Las ciudades-Estado del norte de Italia demostraron, por consiguiente, que también pequeños territorios podían convertirse en voluminosos contenedores de poder, persiguiendo unilateralmente la acumulación de riqueza en vez de la adquisición de territorios y súbditos. Desde ese momento, en toda Europa, las «consideraciones sobre la abundancia de recursos» asumieron un carácter central en las «consideraciones sobre el poder».

Las ciudades-Estado italianas, sin embargo, nunca intentaron individual o colectivamente una transformación deliberada del sistema de dominio medieval. Por razones que expondremos posteriormente, estas ciudades-Estado no desearon ni dispusieron de los recursos para acometer tal acción transformadora. Tuvieron que transcurrir más de dos siglos, aproximadamente desde 1450 a 1650 (el «largo» siglo XVI de Braudel), antes de que a un nuevo tipo de Estado capitalista, las Provincias Unidas, se le presentara la oportunidad de transformar el sistema de dominio europeo adaptándolo a las exigencias de la acumulación de capital a escala mundial y fuera capaz de aprovecharla.

Esta nueva situación se produjo como resultado de un salto cuantitativo en la lucha por el poder en Europa, precipitado por los intentos de los gobernantes territorialistas de incorporar a sus dominios, o de impedir a otros que lo hiciesen, la riqueza y el poder de las ciudades-Estado italianas. La conquista directa de la mismas demostró ser imposible, básicamente por la competencia existente entre las propias potencias territorialistas. En esta lucha por lo im-

posible, ciertos Estados territoriales, España y Francia en particular, aplicaron nuevas técnicas en la organización de la guerra (los tercios españoles, los ejércitos profesionales permanentes, los cañones móviles de asedio, los nuevos sistemas de fortificación, etc.), que les confirieron una ventaja decisiva en términos de poder frente a otras potencias, incluidas las autoridades supraestatales y subestatales del sistema de dominio medieval (McNeill, 1984: 79-95).

La intensificación de la lucha por el poder en Europa fue seguida en breve por su expansión territorial, dado que algunos gobernantes territorialistas intentaron incorporar indirectamente a sus dominios la riqueza y el poder de las ciudades-Estado italianas. En lugar de, o además de, intentar la anexión de estas, estos gobernantes intentaron conquistar las fuentes mismas de su riqueza y de su poder: los circuitos del comercio de larga distancia.

Las fortunas de las ciudades-Estado italianas en general y de Venecia en particular dependían fundamentalmente del control monopólico de un eslabón crucial de la cadena de intercambios comerciales que conectaban Europa occidental con la India y China a través del mundo del Islam. Ningún Estado territorialista era tan poderoso como para arrogarse tal monopolio, pero ciertos gobernantes territorialistas se hallaban en condiciones de intentar, y así lo hicieron, el establecimiento de una conexión más directa entre Europa occidental, la India y China, con el fin de desviar los flujos monetarios y los suministros de los circuitos comerciales venecianos hacia sus propios circuitos. Portugal y España, dirigidos y asistidos por las agencias capitalistas genovesas expulsadas por los venecianos de las actividades comerciales más prósperas del Mediterráneo, asumieron el liderazgo. Portugal tuvo éxito; España fracasó, pero tropezó con una fuente de riqueza y poder totalmente nueva: las Américas.

La intensificación y la expansión global de la lucha por el poder europeo se reforzaron recíprocamente, engendrando un círculo vicioso/virtuoso (vicioso para sus víctimas, virtuoso para sus beneficiarios) que movilizó un volumen de recursos cada vez más impresionante y propició la utilización de técnicas cada vez más sofisticadas y costosas en la construcción del aparato estatal y en la organización de la guerra para acometer esa lucha por el poder. Las técnicas que se habían desarrollado en las luchas intraeuropeas se emplearon para sojuzgar territorios y comunidades extraeuropeos, y la riqueza y poder derivados de ese sojuzgamiento se invirtieron en la lucha que se libraba en Europa (McNeill, 1984: 94-95, 100 y ss.).

El Estado que inicialmente más se benefició de este círculo vicioso/virtuoso fue España, único Estado que fue simultáneamente protagonista de la lucha por el poder en el frente europeo y en el no-europeo. A lo largo del siglo XVI, el poder de España fue considerablemente superior al de los restantes Estados europeos. Este poder, sin embargo, no se empleó para facilitar una transición sin

fricciones hacia el moderno sistema de dominio; fue utilizado, por el contrario, como instrumento de la Casa Imperial de los Habsburgo y del Papado para salvar lo que podía ser salvado del sistema medieval de dominio en proceso de desintegración.

En realidad, poco o nada podía salvarse, dado que el salto cuantitativo producido en la lucha por el poder europeo desde mediados del siglo XV había llevado tal proceso de desintegración a un punto de no retorno. Esta lucha había generado nuevos centros de poder en el noroeste de Europa que, en diferentes grados, habían subsumido la lógica capitalista de poder en la lógica territorialista. El resultado fue la formación de mini-imperios compactos, ejemplificados de modo paradigmático por los Estados dinásticos francés, inglés y sueco, que individualmente no podían igualar el poder de España, pero que colectivamente no podían ser subordinados a ninguna, vieja o nueva, autoridad política central. El intentó efectuado por España, en coalición con el Papado y con la Casa Imperial de los Habsburgo, de desbaratar o subordinar a estos nuevos centros de poder no sólo fracasó, sino que se tradujo en situaciones de caos sistémico que crearon las condiciones para la emergencia de la hegemonía holandesa y la liquidación final del sistema de dominio medieval.

El conflicto adquirió rápidamente proporciones que sobrepasaban las posibilidades de regulación de este sistema, lo cual convirtió a sus instituciones en otras tantas nuevas causas de conflicto. Como consecuencia de ello, la lucha por el poder europeo se convirtió en un juego de suma cada vez más negativa, en el que todos o la mayoría de los gobernantes europeos comenzaron a darse cuenta de que no tenían nada que ganar, o tenían todo que perder, si tal lucha proseguía. El factor determinante en este sentido fue la repentina intensificación del conflicto social en todo el sistema, hasta el punto de amenazar seriamente el poder colectivo de los gobernantes europeos.

Como escribió Marc Bloch, «[la] revuelta campesina fue tan común en los primeros tiempos de la Europa moderna como las huelgas en las sociedades industriales de hoy en día» (citado en Parker y Smith, 1985). A finales del siglo XVI y, sobre todo, durante la primera mitad del siglo XVII, este descontento rural se vio acompañado por revueltas urbanas de una escala sin precedentes: revueltas dirigidas no contra los «patronos», sino contra el propio Estado. La Revolución Puritana en Inglaterra constituyó el episodio más espectacular de esta combinación de revueltas rurales y urbanas, pero casi todos los gobernantes europeos se vieron afectados o se sintieron seriamente amenazados por este levantamiento social (Parker y Smith, 1985: 12 y ss.).

La intensificación sistémica del conflicto social fue resultado directo de la escalada, previa y contemporánea, de conflictos armados entre las potencias europeas. Desde 1550 hasta aproximadamente 1640, el número de soldados

quidar el sistema de domino medieval y para instituir el moderno sistema interestatal. A lo largo de sus luchas anteriores para lograr la independencia nacional de España, los holandeses se habían arrogado ya un fuerte liderazgo intelectual y moral sobre los Estados dinásticos del noroeste de Europa, que eran los principales beneficiarios de la desintegración del sistema de dominio medieval. Cuando el caos sistémico se intensificó durante la Guerra de los Treinta Años, «los hilos de la diplomacia se tejieron y destejieron en La Haya» (Braudel, 1984: 203) y las propuestas holandesas para acometer una reorganización esencial del sistema de dominio paneuropeo encontraron cada vez más partidarios entre los gobernantes europeos, hasta que España se encontró completamente aislada.

Con la Paz de Westfalia de 1648, emergió por tanto un nuevo sistema de dominio mundial:

> La idea de una autoridad o de una organización por encima de los Estados soberanos no tiene ya vigencia alguna. La noción de que todos los Estados constituyen un sistema político de alcance mundial o que, en cualquier caso, los Estados de Europa occidental forman un único sistema político, ocupa su lugar. Este nuevo sistema reposa sobre el derecho internacional y el equilibrio de poder, un derecho y un poder que operan entre los Estados y no por encima de los mismos. (Gross, 1968: 54-55.)

El sistema de domino mundial que se creó en Westfalia encerraba también un objetivo social. En el momento en que los gobernantes legitimaron sus respectivos derechos absolutos de gobierno sobre territorios mutuamente exclusivos, se sentó el principio de que los ciudadanos no se hallaban implicados en las disputas que pudieran surgir entre los soberanos. La aplicación más notable de este principio se produjo en el ámbito comercial. En los tratados que siguieron al de Westfalia se insertó una cláusula en la que se proclamaba la restauración de la libertad de comercio mediante la abolición de las barreras que se habían erigido durante la Guerra de los Treinta Años. Los acuerdos posteriores introdujeron normas para proteger la propiedad y el comercio de los no combatientes. La limitación de las represalias en beneficio del comercio, típica del sistema de las ciudades-Estado del norte de Italia (Sereni, 1943: 43-49), encontró aplicación en las normas y reglas del sistema europeo de Estados-nación.

Se estableció así un régimen interestatal en el que se minimizaban los efectos de la guerra entre los soberanos sobre la vida cotidiana de sus súbditos:

> El siglo XVIII fue testigo de muchas guerras; pero en cuanto a la libertad y la corrección del intercambio entre las clases educadas en los principales

movilizados por las grandes potencias europeas se había duplicado holgadamente, mientras que desde 1530 a 1630, el coste de colocar a estos soldados sobre el campo de batalla se había multiplicado, como media, por cinco (Parker y Smith, 1985: 14). Esta escalada de los costes de protección desembocó en un agudo incremento de la presión fiscal sobre los súbditos, lo cual, a su vez, desencadenó muchas de las revueltas del siglo XVII (Steensgaard, 1985: 42-44).

Además de este incremento en los costes de protección, se produjo una intensificación de la lucha ideológica. La progresiva ruptura del sistema de dominio medieval había provocado una combinación de innovaciones y restauraciones religiosas realizadas desde arriba, siguiendo el principio *ciuis regio eius religio*, que generaron resentimiento popular y rebeliones contra ambas (Parker y Smith, 1985: 15-18). Cuando los gobernantes convirtieron la religión en un instrumento de sus respectivas luchas por el poder, sus súbditos siguieron su ejemplo e hicieron de la religión un instrumento de insurrección contra ellos.

Finalmente, no reviste menor importancia el hecho de que la intensificación de los conflictos armados entre los gobernantes europeos desorganizara las redes comerciales transeuropeas, de las cuales dependían éstos para obtener recursos para la guerra y sus súbditos para procurarse los medios de subsistencia. Los costes y riesgos de desplazar bienes a través de las diversas jurisdicciones políticas aumentaron notablemente, detrayéndose recursos de las necesidades de subsistencia para dedicarlos a la provisión de medios bélicos. Resulta plausible suponer que esta desorganización y desviación de los flujos comerciales contribuyó mucho más decisivamente que los factores demográficos y climáticos al repentino empeoramiento del problema de la vagancia y a las «crisis de subsistencia», que constituyeron el telón de fondo socio-económico de la crisis general de legitimidad del siglo XVII (cfr. Braudel y Spooner, 1967; Romano, 1985; Goldstone, 1991).

Cualesquiera que hayan sido las tendencias que provocaron la insurrección popular, el resultado fue la creciente toma de conciencia por parte de los gobernantes europeos de su poder común frente a sus súbditos. Como señaló Jaime I en los primeros momentos de la crisis general, existía «un vínculo implícito entre los reyes que les obligaba, aunque no se hallasen en juego intereses o asuntos particulares, a apoyarse cuando se trata de aplastar las insurrecciones de sus súbditos respectivos» (citado en Hill, 1958: 126). En circunstancias normales, este «vínculo implícito» tenía poca o ninguna influencia sobre la conducta de estos gobernantes. Pero en las ocasiones en que la autoridad de todos o de la mayoría de ellos era seriamente desafiada por sus súbditos, como ocurrió a mediados del siglo XVII, el interés general de los gobernantes en preservar su poder colectivo sobre sus súbditos diluía sus disputas y antagonismos recíprocos.

Las Provincias Unidas llegaron a ser hegemónicas en este entorno, encabezando una amplia y poderosa coalición de Estados dinásticos concebida para li-

> países europeos, reconocido el francés como lengua común, constituyó el período más «internacional» de la historia moderna; los civiles podían ir y venir y realizar sus transacciones recíprocas libremente, aunque sus respectivos soberanos estuviesen en guerra. (Carr, 1945: 4.)

El caos sistémico de principios del siglo XVII se transformó por consiguiente en un nuevo orden anárquico. La considerable libertad concedida a la empresa privada para organizar el comercio pacíficamente a través de las distintas jurisdicciones políticas, incluso en tiempos de guerra, reflejaba no sólo el interés general de gobernantes y súbditos en un abastecimiento seguro de recursos bélicos y medios de subsistencia, sino los intereses específicos de la oligarquía capitalista holandesa en una acumulación de capital sin trabas. Esta reorganización del espacio político en pro de la acumulación de capital indica el nacimiento no únicamente del moderno sistema interestatal, sino también del capitalismo como sistema-mundo. Las razones por las que se produjo en el siglo XVII bajo liderazgo holandés y no en el siglo XV bajo el liderazgo de Venecia no son difíciles de adivinar.

La razón primordial, que engloba a todas las demás, es que en el siglo XV el caos sistémico todavía no había alcanzado la escala y la intensidad que dos siglos más tarde indujo a los gobernantes europeos a percibir que su interés general radicaba en la liquidación del sistema de dominio medieval. La oligarquía capitalista veneciana había funcionado de modo tan óptimo en ese sistema que no tenía ningún interés en su liquidación. En todo caso, el sistema de ciudades-Estado italianas constituyó un subsistema regional continuamente desgarrado por los restantes poderes, de mayor y menor envergadura, del sistema-mundo al que pertenecía. Las rivalidades políticas y las alianzas diplomáticas no podían hallarse confinadas en ese subsistema. Éstas hicieron entrar en escena sistemáticamente a los gobernantes territorialistas, que mantuvieron a las oligarquías del norte de Italia permanentemente a la defensiva.

A principios del siglo XVII, por el contrario, el resurgimiento del caos sistémico hizo patente, por un lado, que una racionalización fundamental de la lucha por el poder por parte de los gobernantes europeos era de interés general, y por otro, configuró una oligarquía capitalista con las motivaciones y los recursos necesarios para asumir el liderazgo en la prosecución del mismo. La oligarquía capitalista holandesa fue en aspectos importantes una réplica de la oligarquía veneciana. Como ésta, fue la portadora de una lógica capitalista de poder y, como tal, líder en la gestión de las relaciones de poder entre las distintas potencias y en el campo de las innovaciones y las iniciativas diplomáticas. A diferencia de la oligarquía veneciana, sin embargo, fue un producto y no un ingrediente del salto cuantitativo que se había producido en la lucha por el poder

europeo, propiciado por la emergencia de Estados capitalistas en el norte de Italia. Esta diferencia tuvo varias implicaciones de importancia.

En primer lugar, la escala de las operaciones y, por tanto, el poder de la oligarquía capitalista holandesa en la política europea y en la política mundial fue mucho mayor que la de Venecia. La riqueza y el poder de Venecia provenían de un circuito comercial que era, a su vez, un eslabón de un circuito mucho mayor que Venecia no controlaba. Como hemos visto, este eslabón local podía ser reemplazado, y de hecho lo fue, por circuitos comerciales indirectos. La riqueza y el poder de Holanda se basaron en las redes comerciales y financieras que la oligarquía capitalista holandesa había desgajado de los imperios marítimos y coloniales mediante los que los gobernantes territorialistas de Portugal y de España, en alianza con la oligarquía capitalista genovesa, habían desbancado la riqueza y el poder de Venecia.

Estas redes daban la vuelta al mundo y no podían ser fácilmente eludidas o sustituidas. De hecho, la riqueza y el poder de la oligarquía capitalista holandesa se apoyaban más sobre su control sobre las redes financieras mundiales, que sobre las redes comerciales. Esto significaba que era menos vulnerable que la oligarquía capitalista veneciana al establecimiento de rutas comerciales competitivas o a aumentos de la competencia en una ruta determinada. Cuando la competencia en el comercio de larga distancia se intensificó, los oligarcas holandeses pudieron resarcirse de sus pérdidas y encontrar en la especulación financiera un nuevo campo de inversión rentable. La oligarquía capitalista holandesa, por lo tanto, disfrutó del poder de erigirse por encima de la competencia y volverla en su propia ventaja.

En segundo lugar, los intereses de la oligarquía capitalista holandesa chocaron mucho más estrepitosamente con los intereses de las autoridades centrales del sistema de dominio medieval de lo que lo hicieron los intereses de la oligarquía capitalista veneciana. Como demostró la historia del «largo» siglo XVI, la riqueza y el poder de Venecia se vieron mucho más amenazados por el creciente poder de los Estados dinásticos del sur y del noroeste de Europa que estaban emergiendo de la desintegración del sistema de dominio medieval que por los declinantes poderes del Papado y de la Casa Imperial.

La oligarquía capitalista holandesa, por el contrario, compartía con los Estados dinásticos emergentes un marcado interés en la liquidación de las pretensiones esgrimidas por el papa y el emperador de ostentar una autoridad moral y política supraestatal, tal como se concretizaba en las ambiciones imperiales de España. Como consecuencia de los ochenta años de guerra de independencia contra España, los holandeses se convirtieron en paladines y organizadores de las aspiraciones protonacionalistas de los gobernantes dinásticos. Al mismo tiempo, buscaron continuamente medios y vías para impedir que el conflicto se

intensificara hasta el punto de poner realmente en peligro los fundamentos comerciales y financieros de su riqueza y de su poder. Al perseguir sus propios intereses, la oligarquía capitalista holandesa no se perfiló únicamente como adalid de la independencia frente a las autoridades centrales del sistema de dominio medieval, sino también del interés general en tiempos de paz, que estas últimas ya no se hallaban en condiciones de asegurar.

En tercer lugar, los recursos para organizar la guerta de la oligarquía capitalista holandesa sobrepasaron con creces los de la oligarquía veneciana. Los recursos de esta última se hallaban estrechamente relacionados con la posición geográfica de Venecia y eran escasamente utilizables al margen de tal posición, en particular tras los grandes avances de las técnicas bélicas del «largo» siglo XVI. Los recursos de la oligarquía holandesa, por el contrario, se basaban en el éxito de su participación en primera línea en tal proceso. De hecho, los holandeses fueron líderes no sólo en la acumulación de capital, sino también en la racionalización de las técnicas militares.

Mauricio de Nassau, príncipe de Orange, redescubriendo y perfeccionando las técnicas militares romanas olvidadas durante mucho tiempo, logró para el ejército holandés a principios del siglo XVII lo que la organización científica del trabajo consiguió para la industria estadounidense dos siglos más tarde (cfr. McNeill, 1984: 127-139; van Doorn, 1975: 9 y ss.). Las técnicas de asedio se transformaron (1) para incrementar la eficiencia de la fuerza de trabajo militar, (2) para reducir los costes derivados de las bajas y (3) para facilitar el mantenimiento de la disciplina en las filas del ejército. Se estandarizaron las técnicas de marcha y de carga y uso de las armas de fuego, y la instrucción se convirtió en una actividad regular. El ejército se dividió en unidades tácticas menores, se incrementó el número de responsables comisionados y no comisionados y se racionalizaron las líneas de mando:

> De este modo un ejército se convirtió en un organismo articulado con un sistema nervioso central que permitía una respuesta sensible y más o menos inteligente ante circunstancias imprevistas. Cada movimiento alcanzaba un nuevo nivel de exactitud y velocidad. Los movimientos individuales de los soldados cuando abrían fuego y se desplazaban y los movimientos de los batallones a través del campo de batalla podían controlarse y predecirse como nunca lo habían sido antes. Una unidad bien entrenada, calculando cada movimiento, podía incrementar el volumen de fuego abierto por minuto contra el enemigo durante la batalla. La destreza y la resolución de los soldados de infantería individuales tenía a partir de entonces una importancia escasa. El valor y el coraje personal casi desaparecieron bajo una rutina blindada... No obstante, las tropas entrenadas según los criterios de Mauricio

exhibieron automáticamente una eficiencia superior en los campos de batalla. (McNeill, 1984: 130.)

El significado de esta innovación radica en que neutralizó las ventajas de escala disfrutadas por España y de ese modo tendió a igualar los recursos militares presentes en Europa. Al estimular activamente la adopción de estas nuevas técnicas por sus aliados, las Provincias Unidas crearon las condiciones de una igualdad efectiva entre los Estados europeos, que se convirtió en la premisa del futuro sistema de Westfalia. Y, por supuesto, ello reforzó su liderazgo intelectual y moral sobre los gobernantes dinásticos que estaban buscando la legitimación de sus derechos absolutos de gobierno.

En cuarto lugar, por último, los recursos para acometer la construcción del aparato de Estado de la oligarquía capitalista holandesa fueron mucho mayores que los de la oligarquía veneciana. La exclusividad de los intereses capitalistas en la organización y en la gestión del Estado veneciano constituyó la principal fuente de su poder, pero también el límite esencial del mismo. Esta exclusividad mantuvo el horizonte político de la oligarquía veneciana dentro de los límites definidos por el análisis coste-beneficio y por la contabilidad de partida doble. Es decir, mantuvo a los gobernantes venecianos al margen de las cuestiones sociales y políticas que estaban desgarrando el mundo en el que operaban.

Los recursos para acometer la construcción del aparato de Estado de la oligarquía capitalista holandesa, por el contrario, se habían forjado en una larga lucha de emancipación contra el dominio imperial español. Para tener éxito en esta lucha, esta oligarquía tuvo que establecer una alianza y compartir el poder con intereses dinásticos (la Casa de Orange) y tuvo que cabalgar el tigre de la rebelión popular (calvinismo). En consecuencia, el poder de la oligarquía capitalista dentro del Estado holandés fue mucho menos absoluto que el detentado por la oligarquía capitalista veneciana en el Estado veneciano. Pero por esta misma razón, el grupo dirigente holandés se dotó de unos recursos mucho mayores que los que nunca tuvieron los gobernantes venecianos, para plantear y resolver los problemas alrededor de los que giraba la lucha por el poder europeo. Las Provincias Unidas llegaron a ser hegemónicas porque fueron menos, y no más, capitalistas que Venecia.

LA HEGEMONÍA BRITÁNICA Y EL IMPERIALISMO DEL LIBRE COMERCIO

Los holandeses nunca gobernaron el sistema que habían creado. Tan pronto como el Sistema de Westfalia se halló en funcionamiento, las Provincias

Unidas comenzaron a perder su recientemente adquirido *status* de potencia mundial. Durante más de medio siglo, los holandeses continuaron dirigiendo los Estados del nuevo Sistema de Westfalia en una dirección específica: fundamentalmente hacia una expansión comercial de ultramar respaldada por el poder naval y la formación de compañías estatutarias por acciones. Este liderazgo era típicamente lo que hemos denominado liderazgo contra la propia voluntad del líder, dado que socavó y no reforzó el poder holandés. La hegemonía mundial holandesa fue, por consiguiente, una formación efímera que se deshizo tan pronto como se había conformado.

Analizado en términos de poder mundial, los principales beneficiarios del nuevo sistema de dominio fueron los antiguos aliados de las Provincias Unidas: Francia e Inglaterra. Durante el próximo siglo y medio, desde el estallido de las Guerras Anglo-holandesas en 1652 (una guerra de tan sólo cuatro años tras el Tratado de Westfalia) hasta el fin de las guerras napoleónicas en 1815, el sistema interestatal se halló dominado por la lucha entre estas dos grandes potencias para conseguir la supremacía mundial.

Este conflicto interminable atravesó tres fases parcialmente solapadas que en ciertos aspectos eran una réplica de las fases experimentadas por la lucha del «largo» siglo XVI. La primera de estas fases se caracterizó, una vez más, por los intentos realizados por los gobernantes territorialistas de incorporar el Estado capitalista líder a sus dominios. Al igual que Francia y España habían intentado conquistar las ciudades-Estado del norte de Italia a finales del siglo XV, a finales del siglo XVII Inglaterra y, sobre todo, Francia intentaron incluir en sus propios dominios las redes comerciales y de poder de las Provincias Unidas.

Como subrayó Colbert en su consejo a Luis XIV, «[si] el rey sojuzgase todas las Provincias Unidas bajo su autoridad, su comercio se convertiría en el comercio de los súbditos de su Majestad y no habría más que analizar» (citado en Anderson, 1974: 36-37). El problema de este consejo radica en la cláusula introducida por la preposición «si». Aunque los recursos estratégicos de la Francia del siglo XVII (o a estos efectos los de Inglaterra) excedían en gran medida los de sus homólogos del siglo XV, los recursos estratégicos de las Provincias Unidas excedían los de los Estados líderes capitalistas del siglo XV por un margen todavía mayor. A pesar de su fugaz esfuerzo conjunto, Francia e Inglaterra no lograron sojuzgar a los holandeses. De nuevo, la competencia entre los conquistadores potenciales demostró ser un obstáculo insuperable para la estrategia de conquista.

Cuando estos intentos fracasaron, la lucha entró en una segunda fase en la que los esfuerzos de los dos rivales se concentraron progresivamente en la incorporación de las fuentes de riqueza y poder del Estado capitalista, y no en la del propio Estado capitalista. Portugal y España habían combatido para obtener el control del tráfico con Oriente; del mismo modo, Francia e Inglaterra

lucharon por el control del Atlántico. Las diferencias existentes entre ambas luchas, sin embargo, son tan importantes como las analogías entre ellas.

Tanto Francia como Inglaterra se habían incorporado recientemente a la lucha por el poder global. Esto les concedía ciertas ventajas. La más importante era que en el momento en que Francia e Inglaterra se incorporaron a la empresa de la expansión territorial en el mundo extraeuropeo, la difusión de la «organización científica» de Mauricio de Orange en los ejércitos europeos estaba comenzando a convertir la ventaja comparativa que disfrutaban los mismos frente a otros ejércitos extraeuropeos en un abismo insalvable. El poder del imperio Otomano había empezado a declinar irreversiblemente:

> Más al este, el nuevo estilo de entrenar a los soldados adquirió importancia, cuando los instructores europeos comenzaron a crear ejércitos en miniatura, reclutando soldados locales para la protección de los enclaves comerciales franceses, holandeses e ingleses en las costas del océano Índico. En el siglo XVIII, tales fuerzas, por muy minúsculas que fueran, mostraron una clara superioridad sobre los pesados ejércitos que los gobernantes locales estaban acostumbrados a desplegar en el campo de batalla. (McNeill, 1984: 135.)

Obviamente, hasta el siglo XIX esa superioridad no fue lo suficientemente abrumadora como para traducirse en las ingentes conquistas territoriales del subcontinente indio y en la subordinación de la China imperial al poder del mundo occidental. Pero ya en el siglo XVIII esa superioridad era suficiente para permitir a los recién llegados, y a Inglaterra en particular, conquistar alguna de las más abundantes fuentes de tributación (básicamente Bengala) del imperio mogol, que se derrumbaba en esos momentos, y de ese modo trascender el mero establecimiento de un imperio asiático marítimo limitado a las zonas costeras, como habían hecho los portugueses y los holandeses. El creciente abismo entre los recursos militares occidentales y no-occidentales fue, no obstante, de poca ayuda para estos recién llegados en sus intentos de desplazar a portugueses y españoles y, sobre todo, a los holandeses de las posiciones que ocupaban en las encrucijadas del comercio mundial. Para atrapar y desplazar a estas potencias, Francia e Inglaterra tuvieron que reestructurar la geografía política del comercio mundial. Esto es precisamente lo que se consiguió mediante la nueva síntesis de capitalismo y territorialismo materializada por el mercantilismo francés y británico durante el siglo XVIII.

Éste se hallaba definido por tres componentes fundamentales y estrechamente interrelacionados: el colonialismo de colonos, la esclavitud capitalista y el nacionalismo económico. Estos tres componentes fueron esenciales para la reorganización del espacio político-económico mundial, pero el primero de

ellos fue probablemente el elemento decisivo de la combinación. Los gobernantes británicos, en particular, recurrieron en buena medida a la iniciativa privada de sus súbditos para contrarrestar las ventajas disfrutadas por las antiguas potencias dominantes en la expansión de ultramar:

> Aunque no podían compararse con los holandeses en cuanto a inteligencia financiera y al volumen y eficiencia de su flota mercante, los ingleses decidieron fundar colonias estables y no sólo puertos de escala en la ruta hacia las Indias... Además de compañías por acciones o de compañías estatutarias, los ingleses pusieron en marcha mecanismos para la colonización como la colonia en propiedad, análoga a las capitanías portuguesas en Brasil, y las colonias de la Corona, que se hallaban nominalmente bajo control real directo. La ausencia de recursos naturales y de uniformidad de las colonias inglesas americanas, los ingleses la compensaron mediante el número y la laboriosidad de los propios colonos. (Nadel y Curtis, 1964: 9-10.)

La esclavitud capitalista fue en parte condición y en parte resultado del éxito del colonialismo de colonos. La expansión del número y laboriosidad de los colonos se halló continuamente limitada por una escasez de fuerza de trabajo, que se reprodujo continuamente y que no podía satisfacerse confiando exclusiva o primordialmente en el contingente generado espontáneamente por los propios efectivos de las poblaciones colonizadoras o extraerse por la fuerza de las poblaciones indígenas. Esta escasez crónica de trabajadores reforzó la rentabilidad de las empresas capitalistas implicadas en la obtención (básicamente en África), transporte y utilización productiva (básicamente en las Américas) de trabajo esclavo. Como observa Robin Blackburn (1988: 13), «la esclavitud del Nuevo Mundo resolvió el problema del trabajo colonial en un momento en el que no se podía recurrir a ninguna otra solución». La solución del problema del trabajo colonial, a su vez, se perfiló como el factor decisivo de la expansión de la infraestructura y de los mercados necesarios para sostener los esfuerzos productivos de los colonos.

El colonialismo de colonos y la esclavitud capitalista fueron condiciones necesarias, pero no suficientes para garantizar el éxito del mercantilismo francés e inglés en su intento de reestructurar la economía política global. El tercer ingrediente clave, el nacionalismo económico, presentaba dos aspectos fundamentales. El primero era la acumulación interminable de excedentes monetarios procedentes del comercio colonial e interestatal: acumulación con la cual se identifica habitualmente al mercantilismo. El segundo se refería a la construcción de una economía nacional o, mejor, doméstica. Como resaltó Gustav von Schmoller, «en su núcleo más íntimo [el mercantilismo no fue] sino una

dinámica de construcción del Estado: no en un sentido limitado, sino en el sentido de construcción simultánea del Estado y de una economía nacional» (citado en Wilson, 1958: 6).

La construcción de una economía nacional perfeccionó a gran escala la práctica de hacer que las guerras se pagaran a sí mismas convirtiendo los costes de protección en ingresos, estrategia en la que las ciudades-Estado italianas se habían mostrado precursoras dos siglos antes. En parte mediante las órdenes impartidas a las burocracias estatales y en parte en virtud de incentivos a la empresa privada, los gobernantes de Francia y del Reino Unido internalizaron en sus dominios el mayor número posible de actividades que, directa o indirectamente, entraban como *inputs* en el proceso de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra. De este modo, lograron convertir en ingresos fiscales una parte mucho mayor de los costes de protección de lo que consiguieron o pudieron conseguir las ciudades-Estado italianas o, a nuestros efectos, las Provincias Unidas. Mediante los gastos que generaban estas dos actividades se incrementaron los ingresos fiscales en el interior de sus economías domésticas, lo cual creó nuevos incentivos y oportunidades para establecer nuevos vínculos entre distintas actividades, logrando así que las guerras se autofinanciaran cada vez en mayor medida.

Lo que estaba sucediendo, de hecho, no era que las guerras «se autofinanciaran», sino que un creciente número de civiles se movilizó para sostener indirectamente, y con frecuencia sin tener conocimiento de ello, los esfuerzos desplegados por los gobernantes para construir el aparato estatal y para organizar la guerra. Organizar la guerra y construir el Estado se estaban convirtiendo en un negocio cada vez más difuso que implicaba un número, una gama y una variedad de actividades aparentemente no relacionadas que crecían sin cesar. La capacidad demostrada por los gobernantes mercantilistas para movilizar las energías de sus ciudadanos a fin de que emprendieran y realizaran estas actividades no fue ilimitada. Por el contrario, se halló estrictamente limitada por su talento para apropiarse de los beneficios del comercio mundial, del colonialismo de colonos y de la esclavitud capitalista, y para convertir tales beneficios en recompensas adecuadas para los esfuerzos empresariales productivos de sus súbditos metropolitanos (cfr. Tilly, 1990: 82-83).

Los gobernantes británicos, al quebrar estos límites, obtuvieron una ventaja comparativa decisiva sobre el resto de sus competidores, incluidos los franceses. Esta ventaja fue de índole política y se asemejó a la disfrutada por Venecia en el punto álgido de su poder:

> Tanto en el comercio ultramarino como en poderío naval, Gran Bretaña ganó la supremacía favorecida, como Venecia, por dos factores interrelacio-

nados: su situación insular y la nueva función que asumió de intermediaria entre los dos mundos. A diferencia de los poderes continentales, Gran Bretaña podía dirigir todo su poderío hacia el mar; a diferencia de sus competidores holandeses, no tenía que guarnecer un frente terrestre. (Dehio, 1962: 71)

Como veremos en el «Capítulo 3», Inglaterra/Gran Bretaña «se convirtió» en una isla poderosa a través de un doloroso proceso de dos siglos de duración, mediante el que «aprendió» a trocar un obstáculo geopolítico fundamental en la lucha por el poder continental frente a Francia y España, en una ventaja competitiva decisiva en la lucha por la supremacía comercial mundial. A mediados del siglo XVII, sin embargo, este proceso se hallaba concluido a efectos prácticos. Desde entonces, la canalización de las energías y recursos británicos hacia la expansión ultramarina, mientras que las de sus competidores europeos se circunscribían a luchas en su entorno más próximo, generó un proceso de causalidad circular y acumulativa. Estos éxitos de la expansión marítima británica incrementaron la presión sobre los Estados de la Europa continental para no quedar atrás frente al creciente poder mundial de Gran Bretaña. Pero estos éxitos también brindaron a Gran Bretaña los medios necesarios para manipular el equilibrio de poder en la Europa continental a fin de mantener a sus rivales atareados en las inmediaciones de sus fronteras. Con el paso del tiempo, este círculo virtuoso/vicioso hizo que Gran Bretaña se hallara en condiciones de eliminar a todos sus competidores en la expansión de ultramar y, al mismo tiempo, la convirtió en la dueña indiscutible del equilibrio de poder europeo.

Cuando Gran Bretaña venció la Guerra de los Siete Años (1756-1763), la lucha librada con Francia por la supremacía mundial había concluido. Pero ello no la convirtió en potencia hegemónica mundial. Por el contrario, tan pronto como concluyó la lucha por la supremacía mundial, el conflicto entró en una tercera fase caracterizada por un creciente caos sistémico. Como las Provincias Unidas a principios del siglo XVII, Gran Bretaña conquistó la hegemonía creando un nuevo orden mundial a partir de este caos sistémico.

Al igual que a principios del sigo XVII, este caos sistémico fue el resultado de la intrusión del conflicto social en las luchas que los gobernantes libraban por el poder. Había, no obstante, importantes diferencias entre ambas situaciones. La más relevante radica en que los rebeldes demostraron un grado de autonomía y eficacia mucho mayor a finales del siglo XVIII y principios del XIX que a inicios del siglo XVII.

Obviamente, como veremos, la nueva ola de rebeldía sistémica tenía sus orígenes más profundos en la lucha por el Atlántico. Una vez que esta lucha explotó, sin embargo, esta rebelión creó las condiciones para una renovada rivalidad anglo-francesa a partir de fundamentos absolutamente novedosos y se

prolongó tras el cese de ésta durante aproximadamente treinta años más. Considerando globalmente el periodo 1776-1848, esta segunda ola de rebelión produjo una profunda transformación de las relaciones gobernante-súbdito en las Américas y en la mayor parte de Europa y, en segundo lugar, propició el establecimiento de un tipo enteramente nuevo de hegemonía mundial (el imperialismo del libre comercio británico), que reorganizó totalmente el sistema interestatal para acomodarlo a esa situación.

Los orígenes más profundos de esta ola de rebeldía pueden remitirse a la lucha previa por el Atlántico, ya que sus agentes eran precisamente las fuerzas sociales que habían creado y forjado nuevas comunidades mediante esa lucha: los colonos establecidos en las colonias, los esclavos de plantación y las clases medias metropolitanas. La rebelión comenzó en las colonias con la Declaración Americana de Independencia en 1776 y golpeó en primer lugar al Reino Unido. Los gobernantes franceses aprovecharon rápidamente la oportunidad para tomarse la revancha. Sin embargo, esta oportunidad se volvió rápidamente contra ellos desencadenando la Revolución de 1789. Las energías liberadas por la revolución fueron canalizadas por Napoleón en el redoblamiento de los esfuerzos revanchistas de Francia. Y éstos, a su vez, desembocaron en la rebeldía generalizada de los colonos, los esclavos y las clases medias (cfr. Hobsbawn 1962; Wallerstein 1988; Blackburn 1988; Schama 1989).

En el curso de estas luchas interestatales e intraestatales se produjeron importantes violaciones de los principios, normas y criterios del Sistema de Westfalia. La Francia napoleónica en particular trató sin miramientos los derechos absolutos de gobierno de los gobernantes europeos, fomentando la revuelta desde abajo e imponiendo el dominio imperial desde arriba. Al mismo tiempo, usurpó los derechos de propiedad y las libertades de comercio de los Estados no combatientes mediante las expropiaciones, los bloqueos y la economía dirigida, que proliferaron en casi toda la Europa continental.

El Reino Unido logró hacerse hegemónico, en primer lugar, dirigiendo una vasta alianza de fuerzas básicamente dinásticas en la lucha contra estas infracciones de sus derechos absolutos de gobierno y a favor de la restauración del Sistema de Westfalia. Esta restauración se vio coronada por el éxito con el Tratado de Viena de 1815 y el posterior Congreso de Aix-la-Chapelle de 1818. Hasta ese momento, la hegemonía británica era una réplica de la hegemonía holandesa. Al igual que los holandeses habían dirigido exitosamente el sistema interestatal que estaba a punto de constituirse en la lucha contra las pretensiones imperiales de la España de los Habsburgo, los británicos dirigieron con idéntico éxito el sistema interestatal que estaba a punto de ser destrozado en la lucha contra las pretensiones imperiales de la Francia napoleónica (cfr. Dehio 1962).

A diferencia de las Provincias Unidas, sin embargo, el Reino Unido continuó gobernando el sistema interestatal y, al hacerlo, acometió una reorganización fundamental de ese sistema con el fin de acomodarlo a las nuevas realidades de poder desencadenadas por el permanente levantamiento revolucionario. El sistema que vio la luz es lo que John Gallagher y Ronald Robinson (1953) denominaron «imperialismo del libre comercio»: un sistema mundial de dominio que ampliaba y reemplazaba al Sistema de Westfalia. Ello tiene su importancia atendiendo a tres perspectivas de análisis diferentes, pero interrelacionadas.

En primer lugar, un nuevo grupo de Estados se unió al grupo de Estados dinásticos y oligárquicos que había formado el núcleo original del Sistema de Westfalia. Este nuevo grupo se hallaba formado básicamente por Estados controlados por comunidades nacionales de propietarios que habían conseguido la independencia de los viejos y nuevos imperios. Las relaciones interestatales comenzaron, por consiguiente, a ser regidas no por los intereses, ambiciones y emociones personales de los monarcas, sino por los intereses, ambiciones y emociones colectivas de estas comunidades nacionales (Carr, 1945: 8).

Esta «democratización» del nacionalismo coincidió con una centralización sin precedentes del poder mundial en manos de un único Estado, el Reino Unido. En el sistema interestatal ampliado que emergió del levantamiento revolucionario de 1776-1848, tan sólo el Reino Unido se halló implicado simultáneamente en la situación política de todas las regiones del mundo y, lo cual reviste mayor importancia, mantuvo una posición predominante en la mayoría de las mismas. Por primera vez, el objetivo de todos los Estados capitalistas anteriores, ser señor y no siervo del equilibrio de poder vigente, se había logrado total, si bien temporalmente, por el Estado capitalista líder de la época.

A fin de administrar de modo más eficaz ese equilibrio global de poder, el Reino Unido asumió el liderazgo del proceso de fortalecimiento del laxo sistema de consultas que había funcionado desde la Paz de Westfalia entre las grandes potencias europeas. El resultado de ello fue el Concierto de Europa, que desde un principio constituyó un instrumento del gobierno británico para administrar el equilibrio de poder continental. Durante aproximadamente treinta años tras la Paz de Viena, el Concierto de Europa desempeñó una función secundaria en la política de la Europa continental frente a las «jerarquías de sangre y gracia» que habían constituido la Santa Alianza. Pero cuando la Alianza se desintegró bajo las crecientes presiones del nacionalismo democrático, el Concierto emergió rápidamente como el principal instrumento de regulación de las relaciones interestatales en Europa (cfr. Polanyi, 1957: 7-9).

En segundo lugar, la desintegración de los imperios coloniales en el mundo occidental coincidió y fue seguida por su expansión en el mundo no-occidental. A comienzos del siglo XIX, los Estados occidentales reclamaban el 55 por 100,

aunque detentaban tan sólo el 35 por 100, de la superficie terrestre del planeta. En 1878, este último porcentaje había ascendido al 67 por 100 y en 1914 al 85 por 100 (Magdoff, 1978: 29, 35). «Ningún otro conjunto de colonias en la historia fue tan enorme», observa Edward Said (1993: 8), «más totalmente dominado, ninguno tan desigual en poder frente a las metrópolis occidentales».

Gran Bretaña se llevó la parte del león de esta conquista territorial. Así, resucitó el dominio imperial a una escala que el mundo jamás había conocido antes. Este resurgimiento del dominio imperial constituye, en realidad, la principal razón para designar la hegemonía británica mundial durante el siglo XIX con la expresión de *imperialismo* del libre comercio; expresión que utilizamos para poner de relieve no únicamente la administración británica del sistema-mundo mediante la práctica y la ideología del libre comercio, como hacen Gallagher y Robinson, sino también y especialmente para resaltar los cimientos imperiales del régimen británico de dominio y acumulación a escala mundial organizado mediante el libre comercio. Hasta entonces, ningún gobernante territorialista había incorporado a sus dominios un número tan elevado de territorios tan poblados y extensos como el Reino Unido en el siglo XIX. Tampoco había extraído por la fuerza en un período de tiempo tan reducido tantos recursos en forma de tributo –fuerza de trabajo, recursos naturales y medios de pago– como el Estado británico y sus clientes extrajeron del subcontinente indio a lo largo del siglo XIX. Parte de este tributo se utilizó para reforzar y expandir el aparato coercitivo mediante el cual se añadieron al imperio territorial cada vez más súbditos no-occidentales. Otra parte igualmente importante de esos recursos se bombeó de una u otra forma hacia Londres, para reciclarse en los circuitos financieros mediante los que se reprodujo y expandió continuamente el poder británico en el mundo occidental. Las lógicas de poder territorialista y capitalista (TDT' y DTD') se fertilizaron y sostuvieron recíprocamente.

El reciclaje del tributo imperial extraído de las colonias en capital invertido en todo el mundo reforzó la ventaja comparativa disfrutada por Londres como centro financiero mundial frente a los centros competidores de Amsterdam y París (cf. Jenks 1938) Esta ventaja comparativa hizo de Londres el hogar natural de la *haute finance:* un grupo estrechamente relacionado de financieros cosmopolitas, cuyas redes globales se convirtieron en un instrumento más de la administración británica del sistema interestal:

> Las finanzas... actuaron como un poderoso moderador en los gabinetes y en las políticas de algunos de los Estados soberanos menores. Los préstamos, y la renovación de los mismos, dependían del crédito y el crédito del buen comportamiento. En todo gobierno constitucional (los no constitucionales recibieron una severa desaprobación), el buen comportamiento se

> refleja en el presupuesto y en el valor exterior de la moneda, el cual no puede desvincularse de la solidez de la situación presupuestaria, razón por la cual a los gobiernos deudores se les aconsejó que vigilaran atentamente sus tipos de cambio y que evitasen políticas que pudieran afectar la solidez de su situación presupuestaria. Esta útil máxima se convirtió en una norma de conducta convincente una vez que un país había adoptado el patrón-oro, que limitaba a un mínimo las fluctuaciones permitidas. El patrón-oro y el constitucionalismo fueron los instrumentos que hicieron audible la voz de la City de Londres en muchos de los pequeños países, que habían adoptado estos símbolos de adhesión al nuevo orden internacional. La Pax Británica dominó en ocasiones por el peso abrumador del poder de fuego de las cañoneras, pero con más frecuencia prevaleció tirando oportunamente de los hilos de la red monetaria internacional. (Polanyi, 1957: 14.)

Finalmente, la expansión y el reemplazamiento del Sistema de Westfalia encontró expresión en un instrumento totalmente nuevo de gobierno mundial. El Sistema de Westfalia se basaba en el principio de que no había ninguna autoridad por encima del sistema interestatal. El imperialismo del libre comercio, por el contrario, sentó el principio de que las leyes que operaban en el interior de los Estados y que regían las relaciones entre los mismos se hallaban sometidas a la autoridad superior de una nueva entidad metafísica, un mercado mundial gobernado por sus propias «leyes», supuestamente dotada con poderes supranaturales mayores que los que había disfrutado nunca cualquier papa o emperador en el sistema de dominio medieval. Al presentar su supremacía mundial como la materialización de esta entidad metafísica, el Reino Unido logró exitosamente que su poder sobre el sistema interestatal excediese, en gran medida, el grado de dominio que justificaba la extensión y la eficacia de su aparato coercitivo.

Este poder fue el resultado de la adopción *unilateral* por parte del Reino Unido de la ideología y de la práctica del libre comercio. Un régimen multilateral de libre comercio comenzó tan sólo en 1860 con la firma del Tratado Anglo-francés de Comercio y, a efectos prácticos, concluyó en 1879 con el «nuevo» proteccionismo alemán. Pero desde mediados de la década de 1840 hasta 1931, Gran Bretaña mantuvo unilateralmente su mercado doméstico abierto a los productos de todo el mundo (Bairoch, 1976a). Esta política, combinada con la expansión territorial de ultramar y con el desarrollo de la industria doméstica de bienes de capital, se convirtió en un poderoso instrumento de gobierno de toda la economía-mundo:

> La colonización de espacios vacíos [sic], el desarrollo de la industria impulsada por máquinas que utilizaban carbón como combustible y la apertura

de comunicaciones de alcance mundial mediante los ferrocarriles y los servicios navieros se incrementaron rápidamente bajo el liderazgo británico, y estimularon en todas partes la emergencia y el desarrollo de naciones y de conciencias nacionales; y la contrapartida de la «expansión de Inglaterra» fue la apertura sin restricciones de su mercado doméstico desde 1840 a los productos naturales, los productos alimenticios y las materias primas del resto del mundo. (Carr, 1945: 13-14.)

Al abrir su mercado doméstico, los gobernantes británicos crearon redes mundiales de dependencia y lealtad estrechamente vinculadas a la expansión de la riqueza y del poder del Reino Unido. Este control sobre el mercado mundial, combinado con el dominio del equilibrio de poder global y con una intensa relación de instrumentalidad recíproca respecto a la *haute finance*, permitió al Reino Unido gobernar el sistema interestatal tan eficazmente como un imperio mundial. El resultado fue «un fenómeno nunca recogido en los anales de la civilización occidental, a saber, cien años de paz [europea]: 1815-1914» (Polanyi, 1957: 5).

Esto evidenciaba los recursos hegemónicos sin precedentes del Reino Unido. Su aparato coercitivo, básicamente su armada y sus ejércitos coloniales, y su insularidad la dotaban, sin duda, de una ventaja comparativa decisiva frente a todos sus rivales en la lucha por el poder europeo y por el poder global. Por muy enorme que fuese tal poder, esta ventaja no explica posiblemente la extraordinaria capacidad demostrada por Gran Bretaña a mediados del siglo XIX para reestructurar el mundo, y no tan sólo el sistema interestatal europeo, con el fin de adaptarlo a sus propios intereses nacionales.

Esta capacidad extraordinaria fue una manifestación de hegemonía: es decir, de la capacidad de enunciar con credibilidad que la expansión del poder del Reino Unido no atendía tan sólo al interés nacional de este país, sino que era también de interés «universal». Para afirmar esta pretensión hegemónica resultaba esencial efectuar la distinción entre el poder de los gobernantes y la «riqueza de las naciones», sutilmente perfilada en la ideología liberal propagada por los intelectuales británicos. De acuerdo con la misma, la expansión del poder de los gobernantes británicos frente a otros gobernantes se presentaba como la fuerza motriz de una expansión general de la riqueza de las naciones. El libre comercio podía erosionar la soberanía de los gobernantes, pero traía consigo simultáneamente la expansión de la riqueza de sus súbditos o, al menos, de aquellos que fuesen propietarios.

El atractivo y credibilidad de esta pretensión se basaba en las circunstancias sistémicas creadas por los levantamientos revolucionarios de 1776-1848. Las comunidades nacionales que habían tomado el poder en las Américas y en mu-

chos lugares de Europa en el curso de estos levantamientos eran comunidades de propietarios, cuya principal preocupación era el valor monetario de sus activos y no el poder autónomo de sus gobernantes. Estas comunidades fueron los elementos constitutivos «naturales» de la hegemonía británica del libre comercio.

Al mismo tiempo, los levantamientos revolucionarios de 1776-1848 habían suscitado cambios en el Reino Unido que reforzaron la capacidad de sus gobernantes para satisfacer la demanda sistémica de riqueza «democrática». El más importante de estos cambios lo constituyó la Revolución Industrial, que despegó bajo el impacto de la Revolución Francesa y de las guerras napoleónicas. Para nuestros objetivos, el significado esencial de esta revolución fue que incrementó en gran medida la relación de complementariedad que vinculaba a las empresas de súbditos británicos con las empresas de súbditos pertenecientes a otros Estados, particularmente de los Estados que habían emergido de la rebelión de los colonos contra el dominio británico en Norteamérica. Como resultado de ello, los gobernantes británicos comenzaron a darse cuenta de que su liderazgo en la formación de una economía doméstica les concedía una ventaja considerable en la utilización de las relaciones entre sus ciudadanos y los ciudadanos de otras jurisdicciones políticas como instrumentos invisibles de dominio sobre esos otros Estados soberanos. Tras las guerras napoleónicas, la percepción de este hecho persuadió decisivamente a los gobernantes británicos para sostener y proteger a las fuerzas del nacionalismo democrático, primero en las Américas, posteriormente en Europa, contras las tendencias reaccionarias de sus anteriores aliados dinásticos (Aguilar, 1968: 23). Y cuando se incrementó el poder nacional de estas fuerzas, en idéntica medida lo hicieron los recursos de los grupos dominantes británicos para dirigir y gobernar el sistema interestatal con el fin de expandir todavía más su riqueza, poder y prestigio, tanto en el ámbito doméstico como internacional.

Los logros de la potencia mundial británica a lo largo del siglo XIX no tenían precedentes. No debería exagerarse, sin embargo, la novedad de la senda de desarrollo que condujo a los mismos. El imperialismo del libre comercio británico fusionaba simplemente en una síntesis armoniosa dos sendas de desarrollo aparentemente divergentes que se habían hallado a disposición de los grupos dominantes de otros Estados desde hacía mucho tiempo. Lo que era novedoso era la combinación de esas sendas, no las sendas en sí mismas.

Una de ellas había sido inaugurada por Venecia siglos atrás. En realidad, ser la Venecia del siglo XIX todavía era el objetivo asignado a Gran Bretaña por los dirigentes de su comunidad empresarial, tras finalizar las guerras napoleónicas. Idéntica analogía se evocó de nuevo, aunque con una connotación negativa, cuando la expansión de la riqueza y del poder protagonizada por Inglaterra durante el siglo XIX estaba alcanzando sus límites (Ingham, 1984: 9).

Si nos concentramos en los dominios metropolitanos y en las relaciones existentes entre los Estados europeos, entonces la comparación con Venecia constituye indudablemente una analogía pertinente. El comparativamente pequeño territorio de Gran Bretaña, su posición insular en la intersección principal del comercio mundial, su supremacía naval, la estructura de su economía doméstica a imagen y semejanza de su función de centro neurálgico del comercio mundial... todos estos rasgos hacían pensar en una réplica ampliada de la República Veneciana o, a nuestros efectos, de las Provincias Unidas, en el punto máximo de poder de ambas. Obviamente, los dominios metropolitanos británicos eran mayores y encerraban un mayor volumen de recursos demográficos y naturales que los dominios metropolitanos de sus predecesores venecianos y holandeses. Pero esta diferencia podía imputarse aproximadamente al incremento de volumen y de recursos de la economía-mundo capitalista durante el siglo XIX, comparados con los existentes en los momentos en que el poder veneciano y holandés ascendió y declinó.

La segunda senda de desarrollo era totalmente diferente y puede percibirse tan sólo ampliando nuestro ángulo de visión para abarcar los dominios de ultramar y las relaciones existentes entre estructuras políticas de alcance mundial. Desde este punto de vista más global, la Gran Bretaña del siglo XIX parece haber seguido los pasos no de Venecia o de las Provincias Unidas, sino los de la España imperial. Como ha observado Paul Kennedy (1987: 48), el imperio británico del siglo XIX, como el bloque de los Habsburgo tres siglos antes, «fue un conglomerado de territorios en gran medida dispersos, un *tour de force* político-dinástico que requería una enorme cantidad estable de recursos materiales y de inteligencia para conservarlos».

Como veremos con detalle en el «Capítulo 3», esta similitud entre las configuraciones espaciales del imperio británico del siglo XIX y del imperio español del siglo XVI se refuerza por la sorprendente semejanza existente entre las estrategias y estructuras de las redes cosmopolitas del comercio de larga distancia y de las altas finanzas, que prestaron su apoyo a las estrategias de poder de los grupos dominantes de ambas formaciones imperiales. Y éstas no fueron las únicas similitudes. Incluso la noción de un sistema de libre comercio, que incluía en su seno múltiples Estados soberanos, parece haber tenido su origen en la España imperial (Nussbaum, 1950: 59-62).

En resumen, la expansión y la sustitución del Sistema de Westfalia llevada a cabo mediante el imperialismo del libre comercio de Gran Bretaña no fue únicamente una «progresión» hacia estructuras políticas mayores y más complejas a lo largo de la senda de desarrollo inaugurada y seguida por los Estados capitalistas líderes de épocas anteriores. Supuso también una «regresión» hacia estrategias y estructuras de dominio y acumulación a escala mundial, que parecían

haber quedado obsoletas en virtud de las pautas de desarrollo generadas anteriormente a lo largo de la mencionada senda. En particular, la creación en el siglo XIX de una estructura imperial en parte territorialista y en parte capitalista, cuyo poder global sobrepasaba en gran medida cualquier modelo previo, pone en evidencia que la formación y expansión de la economía-mundo capitalista ha implicado no tanto la sustitución de las estrategias imperiales de los tiempos premodernos, como la continuación de las mismas por otros medios más eficaces.

La economía-mundo capitalista tal y como fue reconstituida bajo la hegemonía británica en el siglo XIX fue tanto un «imperio-mundo», como una «economía-mundo»: un tipo totalmente nuevo de imperio-mundo obviamente, pero un imperio-mundo a pesar de todo. La característica más novedosa e importante de este imperio-mundo *sui generis* fue la utilización por sus grupos dominantes de un control cuasi-monopólico sobre los medios de pago universalmente aceptados («dinero mundial») para asegurar el cumplimiento de sus órdenes, no tan sólo en el interior de sus tremendamente diseminados dominios, sino también por los soberanos y los ciudadanos de otras unidades políticas. La reproducción de este control cuasimonopólico sobre el dinero mundial era altamente problemática y no duró mucho tiempo, al menos de acuerdo con los estándares establecidos por los imperios-mundo premodernos más exitosos. Pero mientras persistió, permitió al gobierno británico dominar con gran eficacia un espacio económico-político mucho mayor que el que dominó o pudo dominar cualquier otro imperio-mundo anterior.

LA HEGEMONÍA ESTADOUNIDENSE Y EL AUGE DEL SISTEMA DE LIBRE EMPRESA

El Reino Unido ejerció funciones de gobierno mundial hasta finales del siglo XIX. A partir de 1870, sin embargo, comenzó a perder el control del equilibrio de poder europeo y, poco después, también el del equilibrio de poder global. En ambos casos, el surgimiento de Alemania como potencia mundial constituyó el hecho decisivo (Kennedy, 1987: 209-213).

Al mismo tiempo, la capacidad del Reino Unido para mantenerse como centro de la economía-mundo capitalista estaba siendo socavada por la emergencia de una nueva economía nacional más rica, de mayor tamaño y dotada con más recursos que la suya. Se trataba de los Estados Unidos, que se convirtieron en una especie de «agujero negro» dotado con un poder de atracción sobre la fuerza de trabajo, el capital y los empresarios europeos con el cual el Reino Unido, y no digamos los Estados menos ricos y poderosos, tenían pocas

oportunidades de competir. El desafío alemán y el estadounidense al poder mundial británico se reforzaron recíprocamente, comprometieron la capacidad británica para gobernar el sistema interestatal y, finalmente, desembocaron en una nueva lucha por la supremacía mundial de una violencia y de una crueldad sin precedentes.

A lo largo de esta lucha, el conflicto pasó por algunas, pero no por todas, las fases que habían caracterizado las anteriores luchas por la supremacía mundial. La fase inicial, en la cual los gobernantes tertitorialistas intentaban incorporar al Estado capitalista líder, fue totalmente ignorada. De hecho, la fusión de las lógicas de poder territorialista y capitalista había ido tan lejos entre los tres principales contendientes por la supremacía mundial (Gran Bretaña, Alemania y los Estados Unidos) que resulta difícil decir quienes eran los gobernantes capitalistas y quienes los territorialistas.

Durante esta confrontación, los sucesivos gobernantes alemanes mostraron tendencias territorialistas mucho más fuertes que cualquiera de los otros contendientes. Pero estas tendencias más marcadas reflejaban su incorporación tardía a la expansión territorial. Como hemos visto, el Reino Unido no había sido precisamente parco en sus adquisiciones territoriales, habiendo resultado esencial para su hegemonía mundial la construcción de su imperio en el mundo no-occidental. En cuanto a los Estados Unidos, el haberse convertido en el principal polo de atracción para la fuerza de trabajo, el capital y los recursos empresariales de la economía-mundo se hallaba estrechamente vinculado con la dimensión continental alcanzada por su economía doméstica a lo largo del siglo XIX. Como ha señalado Gareth Stedman Jones (1972: 216-217):

> Los historiadores americanos que hablan complacientemente de ausencia del colonialismo de colonos característico de las potencias europeas, simplemente ocultan el hecho de que toda la historia *interna* del imperialismo de los Estados Unidos constituyó un vasto proceso de conquista y ocupación territorial. La ausencia de «territorialismo» externo se basó en un territorialismo «doméstico» sin precedentes.

Este territorialismo doméstico sin precedentes era totalmente intrínseco a la lógica de poder capitalista. El territorialismo y el capitalismo británicos se habían fertilizado recíprocamente. El capitalismo y el territorialismo estadounidenses, sin embargo, eran indistinguibles. Esta perfecta armonía de ambos en la formación del Estado norteamericano se resume de modo paradigmático en su coexistencia en el pensamiento de Benjamin Franklin.

Max Weber (1930: 48-55) ha afirmado que el espíritu capitalista se hallaba presente en el lugar de nacimiento de Franklin (Massachusetts) antes de que se

materializada realmente un orden capitalista; apoyaba tal afirmación citando extensamente un documento en el que Franklin defendía las virtudes de una mercantilización incesante dirigida a ganar dinero como un fin en sí mismo. De lo que no se dio cuenta Weber es de que el espíritu del capitalismo expresado en este documento «con una pureza casi clásica» se hallaba entrelazado en la mente de Franklin con un espíritu territorialista igualmente pronunciado. En otro documento, Franklin

> predijo que la población de las colonias [de América del Norte] se multiplicaría por dos cada cuarto de siglo y aconsejó al gobierno británico que asegurase el espacio vital adicional para estos nuevos habitantes, aduciendo que un príncipe que «adquiere un nuevo territorio, si lo encuentra vacante, o expulsa a los nativos para proporcionar espacio a su propio pueblo» merece la gratitud de la posteridad. (Lichteim, 1974: 58.)

El intento efectuado por el gobierno británico, tras la derrota del los franceses en la Guerra de los Siete Años, de frenar la expansión hacia el oeste de sus colonias norteamericanas y hacerles pagar los costes del imperio, desencadenó conjuntamente la disidencia que finalmente condujo a la Revolución de 1776 (Wallerstein, 1988: 202-203). Pero tan pronto como la revolución hubo dejado libres las manos de los colonos, éstos se dispusieron a conquistar tanto territorio del continente norteamericano como fuese rentable y a reorganizar su espacio de un modo absolutamente capitalista. Entre otras cosas, esto significaba «expulsar a los nativos» para obtener espacio para una población migratoria en continuo crecimiento, exactamente como Franklin había defendido. El resultado fue un compacto «imperio» territorial doméstico, término que junto con el de unión federal era utilizado indistintamente por Washington, Adams, Hamilton y Jefferson (Van Alstyne, 1960: 1-10), caracterizado por unos costes de protección substancialmente menores que los del inmenso imperio territorial británico de ultramar.

Gran Bretaña y América constituyeron los dos modelos de «imperio» que los gobernantes alemanes intentaron reproducir con su territorialismo tardío. Inicialmente, intentaron seguir a Gran Bretaña, buscando colonias en ultramar y desafiando la supremacía naval británica. Pero una vez que el resultado de la I Guerra Mundial demostró la futilidad de este objetivo, así como la superioridad del modelo americano, intentaron emular a los Estados Unidos (Neumann, 1942; Lichteim, 1974: 67).

Ni Alemania ni los Estados Unidos pretendieron nunca incorporar bajo su dominio al Estado capitalista líder, como Francia y España habían intentado hacer en el siglo XV y Francia e Inglaterra en el siglo XVII. El poder mundial del Es-

tado capitalista líder había crecido tanto en comparación con el de sus predecesores y respecto al poder de sus competidores contemporáneos que la lucha tan sólo comenzó con la que anteriormente había constituido la segunda fase, es decir, la fase en la que los competidores intentaban reemplazar la ventaja comparativa en riqueza y poder del Estado capitalista líder. Aunque el control sobre el comercio y las finanzas mundiales continuó desempeñando una importante función a la hora de determinar los recursos relativos en el sistema interestatal, a lo largo del siglo XIX la ventaja decisiva en la lucha por el poder mundial fue el tamaño y el crecimiento potencial comparativos del mercado doméstico. Cuanto mayor y más dinámico fuera el mercado doméstico de un Estado respecto a los restantes Estados, mejores oportunidades tendría ese Estado de expulsar al Reino Unido de la posición central que ocupaba en las redes globales de las relaciones patrón-cliente que constituían el mercado mundial (véase el «Capítulo 4»).

Desde este punto de vista, los Estados Unidos se hallaban mucho mejor situados que Alemania. Su dimensión continental, su insularidad y su dotación extremadamente favorable de recursos naturales, además de la coherente política seguida por su gobierno para mantener cerradas las puertas de su mercado doméstico a los productos extranjeros, pero abiertas al capital, a la fuerza de trabajo y a las empresas extranjeras, habían hecho de los Estados Unidos el principal beneficiario del imperialismo del libre comercio británico. Cuando comenzó la lucha por la supremacía mundial, la economía doméstica estadounidense se hallaba en condiciones de convertirse en el nuevo centro de la economía-mundo: un centro conectado con el resto de la economía-mundo no tanto mediante flujos comerciales, sino mediante transferencias más o menos unilaterales de fuerza de trabajo, capital y recursos empresariales, que fluían del resto del mundo a su jurisdicción política.

Alemania no podía competir en este terreno. Su historia y situación geográfica la hicieron tributaria y no beneficiaria de estos flujos de fuerza de trabajo, capital y recursos empresariales, aunque la dilatada implicación de Prusia/Alemania en la primera línea de la lucha por el poder europeo concedió a sus gobernantes una ventaja comparativa frente a los restantes Estados del continente, incluido el Reino Unido, en la creación de un poderoso complejo militar-industrial. A partir de 1840, las innovaciones militares e industriales comenzaron a interactuar de modo cada vez más intenso en el área geográfica que iba a llegar a ser Alemania. Fue precisamente esta interacción la que sostuvo la espectacular industrialización y el ascenso al *status* de potencia mundial experimentados por Alemania en la segunda mitad del siglo XIX (cfr. McNeill, 1984: caps. 7-8; Kennedy, 1987: 187, 210-111).

El incremento absoluto y relativo de sus recursos industrial-militares, sin embargo, no alteró de modo fundamental la situación tributaria de Alemania

en los circuitos de riqueza de la economía-mundo. Por el contrario, el tributo pagado al Reino Unido como centro del comercio y de las finanzas mundiales se vio complementado por el tributo rendido a los Estados Unidos en forma de flujos de salida de fuerza de trabajo, capital y recursos empresariales. La creciente obsesión que mostraron los gobernantes alemanes por el *Lebensraum* (literalmente «espacio vital», es decir, territorio considerado vital para la existencia nacional) tuvo sus orígenes sistémicos en esta situación de impotencia para convertir con rapidez unos crecientes recursos industrial-militares en un incremento equivalente de su poder sobre los recursos económicos mundiales.

Como hemos dicho, esta obsesión impulsó a los gobernantes alemanes a intentar seguir, en primer lugar, la senda británica y, posteriormente, la senda estadounidense de expansión territorial. Sus intentos desencadenaron, sin embargo, una repentina escalada de conflictos interestatales que en un primer momento socavó y posteriormente destrozó los fundamentos de la hegemonía británica, pero que infligió un daño todavía mayor a la riqueza, el poder y el prestigio de la propia Alemania. El Estado que se benefició especialmente de esta intensificación de la lucha por el poder interestatal fue Estados Unidos, básicamente porque había heredado la posición británica de insularidad en la(s) encrucijada(s) esencial(es) del comercio mundial:

> La insularidad que ya no aseguraba el canal de la Mancha en la II Guerra Mundial, todavía la prestaba en esa fecha el océano Atlántico. Los Estados Unidos se hallaron notablemente protegidos de la guerra hegemónica de 1941-1945. Además, a medida que se desarrollaba la economía mundial y las innovaciones tecnológicas continuaban superando las limitaciones de la distancia, la economía-mundo creció hasta abarcar todo el globo. La posición remota de América, por consiguiente, representó cada vez menos una desventaja comercial. En realidad, cuando el Pacífico comenzó a emerger como una zona económica rival al Atlántico, los Estados Unidos pasaron a ocupar una posición central: una isla de tamaño continental con un acceso ilimitado a los dos mayores océanos del mundo. (Goldstein y Rapkin, 1991: 946.)

A finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII, la función hegemónica desempeñada por las Provincias Unidas excedía el tamaño y los recursos de un Estado como el holandés; de igual modo, a principios del siglo XX esa función era excesiva para un Estado del tamaño y de los recursos del Reino Unido. En ambos casos, la función hegemónica recayó sobre un Estado, el Reino Unido en el siglo XVIII, los Estados Unidos en el siglo XX, que ya disfrutaba de una «renta de protección» sustancial: es decir, ventajas únicas de costes asociadas con la insularidad geoestratégica, absoluta o relativa, de las principales sedes de

conflictos interestatales, por un lado, y con la proximidad absoluta o relativa a las principales intersecciones del comercio mundial, por otro (cfr. Dehio, 1962; Lane, 1979: 12-13; Chase-Dunn, 1989: 114, 118). Pero ese Estado, en ambos casos, tenía también el peso suficiente en la economía-mundo capitalista para ser capaz de alterar el equilibrio de poder vigente entre los Estados competidores en cualquier dirección que considerase oportuna. Y dado que la economía-mundo capitalista se había expandido considerablemente a lo largo del siglo XIX, el territorio y los recursos necesarios para convertirse en una potencia hegemónica a principios del siglo XX fueron considerablemente mayores que en el siglo XVIII (cfr. Chase-Dunn, 1989: 65-66; Goldstein y Rapkin, 1991; Thompson, 1992).

La mayor extensión territorial y los mayores recursos de los Estados Unidos a principios del siglo XX, en comparación con los recursos de que disponía el Reino Unido en el siglo XVIII, no constituyen las únicas diferencias existentes entre las luchas por la supremacía mundial que se libraron en ambas épocas. Como ya hemos observado, la lucha de principios del siglo XX ignoró la fase en la que las potencias contendientes intentaron incorporar a sus dominios al Estado capitalista líder, como Francia e Inglaterra habían intentado hacer sin éxito a finales del siglo XVII y principios del XVIII. Además, lo cual reviste mayor importancia, la intensificación del conflicto interestatal en los inicios del siglo XX fue seguida de modo casi inmediato por el incremento de los niveles de caos sistémico. En la anterior lucha por la supremacía mundial entre Francia e Inglaterra, se necesitó más de un siglo de conflictos armados entre las grandes potencias antes de que la anarquía de las relaciones interestatales generase una situación de caos sistémico bajo la fuerza de una importante onda de rebeliones populares. A comienzos del siglo XX, la anarquía se convirtió en caos sistémico tan pronto como las grandes potencias se enfrentaron entre sí en una confrontación abierta.

Antes del estallido de la I Guerra Mundial, habían comenzado ya a organizarse poderosos movimientos sociales de protesta en todo el mundo. Estos movimientos se hallaban enraizados en la doble exclusión, cuya subversión constituía su objetivo, de los pueblos no-occidentales por un lado, y de las masas desposeídas del mundo occidental por otro, sobre la cual se basaba el imperialismo del libre comercio.

Bajo la hegemonía británica, los pueblos no-occidentales no se hallaban cualificados como comunidades nacionales ante los ojos de la potencia hegemónica y de sus aliados, clientes y seguidores. La hegemonía holandesa, mediante el Sistema de Westfalia, había dividido el mundo «en una Europa favorecida y una zona residual de comportamientos alternativos» (Taylor, 1991: 21-22). Mientras que Europa había sido instituida como una zona de «amistad» y comportamiento «civilizado» incluso en tiempos de guerra, los territorios fuera de

Europa habían sido declarados como zona a la que no se aplicaban las normas de la civilización y en el que los rivales podían ser simplemente eliminados (Herz, 1959: 67; Coplin, 1968: 22; Taylor, 1991: 21-22). El imperialismo del libre comercio británico llevó esta división un paso más allá. Aunque la zona de amistad y comportamiento civilizado se extendió hasta incluir a los Estados de colonos recientemente independizados de las Américas y el derecho de las naciones occidentales a perseguir la riqueza se elevó por encima de los derechos absolutos de gobierno de sus gobernantes, los pueblos no-occidentales fueron privados, tanto en el ámbito de los principios como en la práctica, de los derechos más elementales a la autodeterminación mediante el dominio colonial despótico y la invención de ideologías apropiadas, como el «orientalismo» (cfr. Said, 1978).

Al mismo tiempo, las naciones que formaban parte del sistema interestatal existente bajo la hegemonía británica eran, por regla general, comunidades de propietarios de las que se hallaban efectivamente excluidos los que carecían de propiedad. El derecho de los sujetos propietarios a perseguir la riqueza se elevó por consiguiente no tan sólo por encima de los derechos absolutos de gobierno de los gobernantes, sino también sobre los viejos derechos de subsistencia de las masas desposeídas (cfr. Polanyi 1957). Como la democracia ateniense en el mundo antiguo, la democracia liberal en el siglo XIX fue una «oligarquía igualitaria» en la que «una clase dominante de ciudadanos compartía los derechos y el botín del control político» (McIver 1932: 352).

Los pueblos no-occidentales y las masas desposeídas occidentales siempre habían mostrado resistencia frente a aquellos aspectos del imperialismo del libre comercio que afectaban más directamente a sus derechos tradicionales a la autodeterminación y de subsistencia. En general, sin embargo, su resistencia fue ineficaz. Esta situación comenzó a cambiar a fines del siglo XIX, como resultado directo de la intensificación de la competencia interestatal y de la difusión de la formación de economías nacionales como instrumento de esa competencia.

El proceso de socialización de las actividades de organización de la guerra y de construcción del aparato estatal, que en la anterior onda de lucha por la supremacía mundial había conducido a la «democratización del nacionalismo», se intensificó en virtud de la «industrialización de la guerra»: es decir, el proceso mediante el cual un número, gama y variedad siempre crecientes de productos elaborados industrialmente se desplegaban en las actividades bélicas (cfr. Giddens, 1987: 223-224). En consecuencia, los esfuerzos productivos de los desposeídos en general y del proletariado industrial en particular se convirtieron en un elemento central de los esfuerzos realizados por los gobernantes para construir el Estado y organizar la guerra. El poder social de los desposeídos se incrementó como consecuencia de ello a medida que aumentó la eficacia de sus

luchas para conseguir la protección estatal de sus condiciones de subsistencia (cfr. Carr 1945: 19).

En estas circunstancias, el estallido de la guerra entre las grandes potencias debía tener un impacto contradictorio sobre las relaciones gobernante-ciudadano. Por un lado, incrementó el poder social de los desposeídos directa o indirectamente implicados en los esfuerzos militar-industriales de los gobernantes; por otro lado, redujo los medios a disposición de estos últimos para contener ese poder. Esta contradicción afloró en la I Guerra Mundial, cuando unos cuantos años de hostilidades abiertas fueron suficientes para liberar la onda más importante de protesta popular y rebelión experimentada hasta la fecha por la economía-mundo capitalista (Silver, 1992; 1995).

La Revolución Rusa de 1917 pronto se convirtió en punto focal de esta onda de rebelión. Los líderes de la Revolución Rusa, reivindicando el derecho de los pueblos a la autodeterminación («antiimperialismo») y la primacía de los derechos de subsistencia por encima de los derechos de propiedad y de gobierno («internacionalimo proletario»), erigieron el espectro de una participación mucho más radical en el funcionamiento del sistema interestatal de lo que se había experimentado en cualquier otro momento anterior. Inicialmente, el impacto de la Revolución de 1917 fue similar al de la Revolución Americana de 1776. Estimuló el revanchismo de la gran potencia que acababa de ser derrotada en la lucha por la supremacía mundial (Alemania, en este caso) y ello provocó una nueva ola de conflicto abierto entre las grandes potencias.

El sistema interestatal se polarizó en dos facciones antagonistas y opuestas. La facción dominante, dirigida por el Reino Unido y Francia era conservadora, es decir, orientada hacia la preservación del imperialismo del libre comercio. En oposición a esta facción, un grupo de países recién llegados a la lucha por el poder mundial, que no tenían ni un respetable imperio colonial ni las vinculaciones apropiadas en las redes del comercio y las financias mundiales, se incorporó a una facción reaccionaria liderada por la Alemania nazi. Esta facción se presentó a sí misma como paladín de la aniquilación del poder soviético, que directa o indirectamente obstaculizaba sus ambiciones expansionistas: sea el *Lebensraum* alemán, el *tairiku* japonés o el *mare nostrum* italiano. Esta facción entendió, sin embargo, que el mejor modo de alcanzar sus objetivos contrarrevolucionarios pasaba por una confrontación preliminar o contemporánea con la facción conservadora.

Esta confrontación culminó con la completa desintegración del mercado mundial y en violaciones sin precedentes de los principios, normas y reglas del Sistema de Westfalia. La II Guerra Mundial, como las guerras napoleónicas ciento cincuenta años antes, actuó como una poderosa correa de transmisión de la revolución social, que durante y después de la guerra se extendió a todo el

mundo no-occidental bajo la forma de movimientos de liberación nacional. Bajo el impacto conjunto de la guerra y de la revolución, los últimos restos del mundo del siglo XIX desaparecieron y la sociedad mundial se halló de nuevo en un estado de irremediable desorganización. En 1945, observa Franz Schurmann (1974: 44), muchos funcionarios estadounidenses «llegaron a creer que un nuevo orden mundial era la única garantía contra el caos al que seguía la revolución».

Como el Reino Unido a principios del siglo XIX, los Estados Unidos lograron desempeñar una función hegemónica, en primer lugar, dirigiendo el sistema interestal hacia la restauración de los principios, normas y reglas del Sistema de Westfalia y, posteriormente, gobernando y remodelando el sistema que habían restaurado. Una vez más, esta capacidad de rehacer el sistema interestatal se basaba en la opinión, ampliamente difundida entre los gobernantes y los sometidos al sistema, de que los intereses nacionales del poder hegemónico concretizaban el interés general. Esta opinión se vio estimulada por la capacidad demostrada por los gobernantes estadounidenses de plantear y de proporcionar una solución a los problemas alrededor de los que había girado la lucha por el poder entre fuerzas revolucionarias, reaccionarias y conservadoras desde 1917. (Véase Mayer, 1971: véase el cap. 2 sobre la distinción entre estos tipos de fuerzas en el período objeto de discusión.)

Desde un principio, las facciones más perspicaces de la elite dirigente estadounidense fueron mucho más conscientes que las elites dirigentes de las grandes potencias reaccionarias y conservadoras de cuáles eran estos problemas:

> En muchos aspectos, la característica más relevante de los programas de Wilson y Lenin es que no eran programas centrados en Europa, sino que abarcaban todo el planeta: es decir, ambos apelaban a todos los pueblos del mundo... Ambos implicaban una negación del precedente sistema europeo, se hallase este circunscrito a Europa o se extendiese... a todo el mundo... Las llamadas de Lenin a la revolución mundial inspiraron, como contrapunto deliberado, los Catorce Puntos de Wilson: la solidaridad del proletariado y la revuelta contra el imperialismo fueron contrapesadas con la afirmación del derecho a la autodeterminación y la reivindicación del siglo del hombre corriente. (Barraclough, 1967: 121; véase también Mayer, 1959: 33-34, 290.)

La respuesta reformista a los desafíos planteados por la Revolución Soviética se hallaba por delante de su tiempo. Pero una vez que la lucha entre las fuerzas conservadoras y reaccionarias de la política mundial hubo seguido su curso, generando un incremento masivo del poder mundial de los Estados Unidos y de la URSS, la situación estaba madura para acometer la remodelación del sistema

interestatal con el fin de dar cabida a las demandas de los pueblos no-occidentales y de las masas desposeídas.

Después de la II Guerra Mundial, se concedió a todo pueblo, fuera «occidental» o «no-occidental», el derecho a la autodeterminación: es decir, a constituirse en una comunidad nacional y, una vez constituida, a ser aceptada como miembro de pleno derecho del sistema interestatal. En este sentido, la «descolonización» global y la formación de las Naciones Unidas, cuya Asamblea General reunía a todas las naciones en pie de igualdad, han sido los correlatos más significativos de la hegemonía estadounidense.

Al mismo tiempo, la provisión de medios de vida a todos los individuos se convirtió en el objetivo primordial que debían perseguir los miembros del sistema interestatal. La ideología liberal británica había elevado la obtención de riqueza por parte de los propietarios por encima de los derechos absolutos de gobierno de los gobernantes; de modo análogo, la ideología de la hegemonía estadounidense ha elevado el bienestar de todos los individuos («un consumo de masas elevado») por encima de los derechos absolutos de propiedad y los derechos absolutos de gobierno. Si la hegemonía británica había ampliado el sistema interestatal para hacer posible la «democratización» del nacionalismo, la hegemonía estadounidense llevó esa ampliación más allá, incorporando selectivamente la «proletarización» del nacionalismo.

Una vez más, expansión había significado sustitución. La sustitución del Sistema de Westfalia por el imperialismo del libre comercio fue real pero parcial. Los principios, normas y reglas de comportamiento restaurados por el Congreso de Viena dejaron un considerable espacio de maniobra a los miembros del sistema interestatal para organizar sus relaciones domésticas e internacionales. El libre comercio afectaba a la soberanía de los gobernantes, pero las posibilidades de éstos de «desvincularse» de las redes comerciales y de poder del Estado hegemónico seguían siendo considerables. Fundamentalmente, la guerra y la expansión territorial permanecían como medios legítimos a los que podían recurrir los miembros del sistema interestatal para el logro de sus fines.

Además, bajo la hegemonía británica no existieron organizaciones dotadas de un poder autónomo independiente del poder de los Estados, para gobernar el sistema interestatal. El derecho internacional y el equilibrio de poder continuaron actuando, como lo habían hecho desde 1650, entre los Estados, pero no por encima de los mismos. Como hemos visto, el Concierto de Europa, la *haute finance* y el mercado mundial operaron todos ellos sobre las elites dirigentes de la mayoría de los Estados. Dispusieron, no obstante, de una reducida autonomía organizativa frente al poder mundial del Reino Unido. Fueron instrumentos de gobierno de un Estado particular sobre el sistema interestatal y no organizaciones autónomas que gobernaban ese sistema.

En comparación con el imperialismo del libre comercio, las instituciones de la hegemonía estadounidense han restringido considerablemente los derechos y los poderes de los Estados soberanos para organizar relaciones con otros Estados y con sus propios ciudadanos de acuerdo con su propio criterio. Los gobiernos nacionales nunca han sido menos libres para perseguir sus fines por medio de la guerra, la expansión territorial y, en una menor pero sin embargo significativa medida, la violación de los derechos civiles y humanos de sus ciudadanos. De acuerdo con la concepción original de Franklin Roosevelt sobre el orden mundial de posguerra, estas restricciones equivalían nada menos que a un desbancamiento completo de la noción misma de soberanía estatal.

La característica crucial de la visión de Roosevelt

> era que la seguridad del mundo tenía que basarse en el poder americano ejercido mediante sistemas internacionales. Pero, para que tal programa tuviera un amplio atractivo ideológico entre los pueblos explotados del mundo, tenía que emanar de una institución menos esotérica que un sistema monetario internacional y menos tosca que un conjunto de alianzas o bases militares. (Schurmann, 1974: 68.)

Esta institución iba a ser las Naciones Unidas, con su apelación al deseo universal de paz, por un lado, y al deseo de las naciones pobres de independencia, progreso y, finalmente, igualdad con los países ricos, por el otro. Las implicaciones políticas de esta visión eran verdaderamente revolucionarias:

> Por primera vez en la historia mundial, se producía una institucionalización concreta de la idea de un gobierno mundial. La Liga de las Naciones estuvo guiada por el espíritu de un congreso de naciones, que pertenecía esencialmente al siglo XIX; las Naciones Unidas, por el contrario, estuvieron guiadas explícitamente por las ideas políticas americanas... El tipo de sistema mundial que creó Gran Bretaña a través de su imperio no tenía nada de revolucionario. El sistema del mercado mundial que surgió de Gran Bretaña en el siglo XVIII y creó el capitalismo internacional tuvo algo de revolucionario... La verdadera grandeza imperial de Gran Bretaña fue económica, no política. Las Naciones Unidas, sin embargo, fueron y siguen siendo una idea política. La Revolución Americana había probado que las naciones podían construirse mediante la conciencia y la acción deliberada de los hombres. Hasta entonces se presumía que crecían tan sólo de modo natural después de largos periodos de tiempo... Desde la Revolución Americana, se han creado muchas nuevas naciones... Lo que Roosevelt tuvo la audacia de concebir y llevar a cabo fue la extensión de este proceso de construcción de gobierno al

mundo en su conjunto. El poder de esa concepción no debe infravalorarse, incluso cuando se contempla la paupérrima realidad que comenzó a emerger antes incluso de la Conferencia de San Francisco. (Schurmann, 1974: 71.)

La realidad fue todavía más decepcionante tras la formación de las Naciones Unidas, cuando la concepción de Roosevelt se redujo por la Doctrina Truman a un proyecto político más realista, que se materializó en el orden mundial del la «guerra fría». La «reivindicación de un mundo único» de Roosevelt, que incluía a la URSS entre las naciones pobres del mundo que debían incorporarse al despliegue de la Pax Americana en beneficio y seguridad de todos, se convirtió en la «afirmación del mundo libre», que hizo de la contención del poder soviético el principio organizador fundamental de la hegemonía estadounidense. El idealismo revolucionario de Roosevelt, que contemplaba la institucionalización de la idea de un gobierno mundial como el instrumento primario mediante el cual el *New Deal* estadounidense se extendería a todo el mundo, fue desplazado por el realismo reformista de sus sucesores, que institucionalizaron el control estadounidense sobre el dinero mundial y sobre el poder militar global, considerados como los instrumentos fundamentales de la hegemonía norteamericana (cfr. Schurmann, 1974: 5, 67, 77).

Cuando estos instrumentos de poder más tradicionales se desplegaron para organizar la protección y reorganización del «mundo libre», las organizaciones de Bretton Woods (el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial) y las Naciones Unidas o bien se convirtieron en instrumentos suplementarios manejados por el gobierno de los Estados Unidos para ejercer sus funciones hegemónicas mundiales o, cuando no pudieron utilizarse de ese modo, se les impidió el desempeño de sus propias funciones institucionales. Así, a lo largo de las décadas de 1950 y 1960 el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial desempeñaron un nulo o reducido papel en la regulación del dinero mundial en comparación con la función desempeñada por un selecto conjunto de bancos centrales nacionales, dirigidos por el Sistema de la Reserva Federal estadounidense. Únicamente la crisis de la hegemonía estadounidense producida durante la década de 1970 y, sobre todo, en la de 1980, hizo que por primera vez las organizaciones de Bretton Woods asumieran un papel preponderante en la regulación monetaria global. De modo similar, a principios de la década de 1950, el Consejo de Seguridad y la Asamblea General de Naciones Unidas fueron utilizados instrumentalmente por el gobierno americano para legitimar su intervención en la guerra civil coreana y, en consecuencia, perdieron toda relevancia en la regulación de los conflictos interestatales hasta su revitalización a finales de la década de 1980 y principios de 1990.

Posteriormente volveremos sobre el significado de esta reciente revitalización de las organizaciones de Bretton Woods y de las Naciones Unidas. Por ahora, subrayemos que la utilización instrumental y la atrofia parcial de estas organizaciones en el momento de la máxima expansión de la hegemonía mundial estadounidense no implicó el retorno a las estrategias y estructuras de la hegemonía mundial británica. No puede olvidarse que la mera existencia de estas organizaciones tuvo un gran valor ideológico para la legitimación de la hegemonía estadounidense, en agudo contraste con la ausencia de organizaciones transestatales e interestatales de una visibilidad, permanencia y legitimidad comparables en el establecimiento y reproducción de la hegemonía británica, y que, por tanto, la afirmación del «mundo libre» efectuada por los Estados Unidos fue tanto una negación como una continuación del imperialismo del libre comercio británico. Continuación porque como este último, restableció y expandió el Sistema de Westfalia tras un período de creciente caos en las relaciones interestatales e intraestatales. Negación, sin embargo, porque no fue ni «imperialista», ni «librecambista», al menos no en el sentido en que lo fue el imperialismo del libre comercio británico.

La aplicación reductora de la concepción de Roosevelt mediante el establecimiento del orden mundial de la «guerra fría», lejos de debilitarla, reforzó la dinámica «antiimperialista» y «antilibrecambista» de la hegemonía estadounidense. Esta aplicación reductora simplemente institucionalizó la competencia ideológica entre los Estados Unidos y la URSS, cuya primera muestra había sido el llamamiento efectuado por Lenin a la revolución mundial que inspiró la proclamación efectuada por Wilson del derecho de todos los pueblos a la autodeterminación y el derecho de las «personas corrientes» a una vida decente. Y aunque la institucionalización de esta competencia redujo considerablemente los parámetros en los que la hegemonía americana legitimaba las demandas de progreso de los pueblos no-occidentales y de las clases desposeídas del mundo, también aceleró el proceso de reorganización de la economía-mundo capitalista para satisfacer esas demandas del modo que más conviniese a los recursos del gobierno estadounidense.

Así pues, apenas puede dudarse de que el proceso de descolonización del mundo no-occidental habría sido mucho más problemático de lo que realmente lo fue o habría durado mucho más tiempo del que realmente duró, si no hubiera sido por la intensa competencia que enfrentó a los Estados Unidos y a la URSS a finales de la década de 1940 y principios de la de 1950. Obviamente, esta misma intensa competencia condujo al gobierno estadounidense a pisotear el derecho de los coreanos y posteriormente de los vietnamitas a dirimir, sin interferencia exterior, las disputas que habían impulsado a los gobiernos del norte y del sur de sus respectivos países a declararse la guerra. Pero esta violación

de los derechos consuetudinarios de los Estados soberanos no era sino un aspecto de la expansión del Sistema de Westfalia bajo la hegemonía estadounidense, mediante la imposición de restricciones sin precedentes sobre la libertad de los Estados soberanos para organizar como gustasen las relaciones con otros Estados y con sus propios ciudadanos.

En el punto máximo de su hegemonía mundial, el gobierno británico no prestó su ayuda durante la guerra civil americana a la Confederación librecambista contra la Unión, fieramente proteccionista. Por el contrario, concedió a sus antiguos colonos la libertad de masacrarse en la guerra más sangrienta librada bajo la hegemonía británica y se concentró a su vez en la consolidación de su control sobre el imperio indio y en la organización de la mayor ola de colonización que el mundo había conocido hasta ese momento. En el punto álgido de su hegemonía, por el contrario, el gobierno estadounidense ocupó el lugar de los gobiernos de Corea del Sur y de Vietnam del Sur, regímenes favorables al «mundo libre», en sus respectivas guerras contra los regímenes comunistas de Corea del Norte y de Vietnam del Norte. Al mismo tiempo, sin embargo, estimuló activamente la mayor ola de descolonización que el mundo había presenciado (sobre las olas de colonización y descolonización, véase Bergesen y Schoenberg, 1980: 234-235). Estas tendencias contradictorias de los gobiernos británico y americano en el cenit de sus respectivas hegemonías mundiales ofrecen una significativa ilustración de las dinámicas divergentes de las dos hegemonías. Si designamos la dinámica fundamental de la hegemonía británica como «imperialista», entonces no tenemos más remedio que denominar la dinámica principal de la hegemonía estadounidense como «antiimperialista» (cfr. Arrighi, 1983).

Esta dinámica opuesta de la hegemonía estadounidense respecto a la hegemonía británica reproduce la pauta de «regresión» ya evidenciada en la evolución de hegemonía británica. La expansión y sustitución del Sistema de Westfalia bajo la hegemonía británica se basó en estrategias y estructuras de dominio y acumulación a escala mundial, que mostraban más similitud con las de la España imperial del siglo XVI que con las de la hegemonía holandesa; igualmente, la expansión y sustitución de ese mismo sistema bajo la hegemonía estadounidense ha implicado una «regresión» hacia estrategias y estructuras de dominio y acumulación a escala mundial que se asemejan más a las de la hegemonía holandesa que a las de la británica. Así definido, el «antiimperialismo» constituye una de tales similitudes. Aunque los Estados Unidos se formaron mediante un territorialismo «doméstico» sin precedentes, ni la hegemonía estadounidense ni la holandesa se basaron en el tipo de «imperio mundial» territorial en el que se sustentó la hegemonía británica. E, inversamente, tanto la hegemonía estadounidense como la holandesa se basaron en el liderazgo de movimientos de autodeterminación nacional, un fenómeno estrictamente europeo en el caso holandés,

un movimiento universal en el caso de los Estados Unidos, asumiendo una estrategia que fue totalmente extraña a la hegemonía británica. Gran Bretaña dirigió a los Estados que habían emergido de la onda americana de autodeterminación nacional hacia el orden mundial del libre cambio. Pero ese orden se basaba en la total realización de los designios imperialistas de Gran Bretaña en Asia y en África. Al abandonar la senda de desarrollo imperial británico en favor de un territorialismo estrictamente doméstico, los Estados Unidos reprodujeron a una escala incomparablemente mayor la senda de desarrollo seguida por la hegemonía holandesa.

Consideraciones similares son aplicables a la dinámica «antilibrecambista» de la hegemonía estadounidense. Se ha puesto de relieve en innumerables ocasiones que la hegemonía estadounidense se alejó de los principios y prácticas del liberalismo del siglo XIX, optando por una mayor implicación gubernamental en la regulación económica y en el bienestar de los ciudadanos (véase, por ejemplo, Ruggie, 1982; Lipson, 1982; Keohane, 1984b; Ikenberry, 1989; Mjoset, 1990). El hecho de haberse subrayado el «liberalismo» de ambos órdenes hegemónicos, en comparación con el «mercantilismo» que caracterizó al período en que se resolvió la lucha por la hegemonía estadounidense, ha tendido, sin embargo, a oscurecer el alejamiento fundamental del orden mundial de la «guerra fría» estadounidense de las políticas e ideologías librecambistas de la Gran Bretaña del siglo XIX. La verdad del asunto es que el gobierno estadounidense no consideró en ningún momento la adopción del modelo de libre comercio *unilateral* que Gran Bretaña había practicado desde la década de 1840 hasta 1931. El libre comercio practicado y convertido en ideología por el gobierno estadounidense a lo largo del período de su ascendencia hegemónica ha sido, por el contrario, una estrategia de negociación intergubernamental, bilateral y multilateral de la liberalización comercial, dirigida principalmente a abrir otros Estados a las mercancías y empresas estadounidenses. La creencia del siglo XIX en el «mercado autorregulado», en el sentido atribuido por Polanyi (1957), fue la ideología oficial del gobierno estadounidense tan sólo durante la década de 1980, bajo las Administraciones de Reagan y Bush, como respuesta a la crisis de la década de 1970. Incluso en esos momentos, sin embargo, las medidas unilaterales de liberalización comercial realmente adoptadas por el gobierno estadounidense tuvieron un carácter muy limitado.

En cualquier caso, el libre comercio no desempeñó papel alguno en la formación del orden mundial de la «guerra fría» . No fue desde luego la política que unió a los Estados Unidos y a Europa occidental, por el contrario

> [el libre comercio] fue la cuestión que los dividió... La comunidad atlántica de postguerra se constituyó tan sólo después de que los Estados Unidos,

> impulsados por su temor ante el comunismo ruso y europeo, venciera sus escrúpulos en interés de la «seguridad mutua» y la rápida recuperación de Europa... La economía se subordinaba a la política. El comercio tomó la ruta de las banderas. Y la hegemonía americana sobre Europa asumió una forma más visible que el imperialismo del libre comercio, y también más útil y aceptable para los europeos. (Calleo y Rowland, 1973: 43.)

Esta más útil y aceptable forma de hegemonía difería de la británica en varios aspectos. En primer lugar, el dinero mundial fue regulado por el Sistema de la Reserva Federal estadounidense que actuaba en concierto con un grupo selecto de bancos centrales de otros Estados, en neto contraste con el sistema de regulación privada imperante en el siglo XIX, basado y controlado por las redes de cosmopolitas de la *haute finance*, con centro en Londres. El sistema del dólar regulado públicamente dotó al gobierno estadounidense de una libertad de acción mucho mayor que la que nunca disfrutó el gobierno británico bajo la égida del patrón-oro regulado privadamente a lo largo del siglo XIX (Mjoset, 1990: 39). Finalmente, las constricciones del mercado redujeron drásticamente esta libertad de acción. Pero en tanto que el gobierno estadounidense, como sucedió durante la década de 1950 y en la mayor parte de la de 1960, controló de modo efectivo la liquidez mundial, pudo utilizar este control para promover y sostener una expansión generalizada del comercio mundial que tenía pocos precedentes en la historia capitalista (véase el «Capítulo 4»).

Igualmente, el principal instrumento de formación del mercado mundial bajo la hegemonía estadounidense, el Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT), puso en manos de los gobiernos en general y del gobierno estadounidense en particular el control del ritmo y dirección de la liberalización comercial. Al liberalizar unilateralmente su comercio exterior durante el siglo XIX, Gran Bretaña había renunciado *ipso facto* a la posibilidad de utilizar la perspectiva de tal liberalización como arma para forzar a otros gobiernos a liberalizar su propio comercio. Sin renunciar nunca a la utilización de este arma, como hubiera sucedido si hubieran optado unilateralmente por el libre comercio, los Estados Unidos instituyeron un régimen comercial que era mucho menos «generoso» hacia el resto del mundo que el británico. Pero como ha señalado Krasner (1979), mientras los Estados Unidos operaron en un nivel superior al de sus aliados en la jerarquía de las necesidades, como sucedió durante las décadas de 1950 y 1960, pudieron permitirse conceder prioridad a los objetivos de la «guerra fría» y mostrarse generosos en la negociación de las sucesivas rondas de liberalización comercial. Bajo la hegemonía estadounidense se alcanzó un nivel de libertad comercial *multilateral* mucho mayor que bajo la hegemonía británica. El régimen que emergió finalmente no fue, sin embargo, un régimen

de libre comercio; por el contrario, se trató de un «acuerdo confuso sobre el comercio mundial que no era ni abierto ni autárquico» (Lipson, 1982: 446) o, peor todavía, de una «estructura política destartalada de relaciones diplomáticas *ad hoc* entre Japón, la Comunidad Económica Europea y los Estados Unidos, y de acuerdos bilaterales entre éstos y otros países menores» (Strange, 1979: 323).

Una tercera divergencia mucho más importante entre la hegemonía estadounidense y la británica ha sido la tendencia a que una proporción significativa y creciente del comercio mundial se «internalizara» y fuera administrada por corporaciones transnacionales de gran tamaño verticalmente integradas. No resulta sencillo disponer de información sobre el «comercio» internacional, que consiste en realidad en transacciones intraempresariales. Diversas estimaciones indican que la proporción del comercio mundial cubierta por este tipo de transacciones se ha elevado de aproximadamente un 20-30 por 100 en la década de 1960 a alrededor de un 40-50 por 100 a finales de la década de 1980 y primeros de la de 1990. De acuerdo con Robert Reich, «en 1990 más de la mitad del valor de las exportaciones e importaciones americanas eran en realidad simplemente transferencias de bienes y servicios relacionados que se producían *en el interior de* las corporaciones globales» (Reich 1992: 114; cursivas en el original).

Esta característica de la hegemonía estadounidense refleja la importancia decisiva de la inversión directa, y no del comercio, en la reconstrucción de la economía-mundo capitalista desde la II Guerra Mundial. Como ha observado Robert Gilpin (1975: 11), la esencia de la inversión directa realizada por las corporaciones transnacionales estadounidenses «ha sido el traspaso del control empresarial sobre importantes sectores de las economías extranjeras a manos de nacionales americanos. En cuanto a su carácter, los protagonistas de estas inversiones directas en otros países se asemejan más a las compañías comerciales de la época mercantilista que a los comerciantes y capitalistas financieros de la época del libre comercio que dominaron Gran Bretaña durante el siglo XIX». En este sentido, la expansión transnacional del capital de las grandes empresas estadounidenses durante el siglo XX constituye otro aspecto de la «regresión» de la hegemonía estadounidense hacia estrategias y estructuras típicas de la hegemonía holandesa (véanse los «Capítulos 2 y 4»), ya que las compañías comerciales a las que se refiere Gilpin fueron el principal instrumento mediante el cual las agencias gubernamentales y empresariales holandesas transformaron en el siglo XVII su supremacía comercial regional, basada primordialmente en su control del Báltico, en una supremacía comercial mundial.

Existe, sin embargo, una diferencia fundamental entre las compañías estatutarias por acciones de los siglos XVII y XVIII y las corporaciones transnacionales del siglo XX. Las primeras eran organizaciones semigubernamentales, semiempresariales, que se especializaron *territorialmente* para excluir a otras organiza-

ciones similares. Las compañías transnacionales del siglo XX, por el contrario, son organizaciones estrictamente empresariales que se especializan *funcionalmente* en líneas específicas de producción y distribución a través de múltiples territorios y jurisdicciones, en cooperación y competencia con otras organizaciones similares.

Debido a su especialización y exclusividad territoriales, las compañías estatutarias por acciones de todas las nacionalidades que gozaron de éxito fueron muy pocas. En ningún momento superaron la docena e incluso fueron menos las que tuvieron un verdadero éxito como unidades gubernamentales o empresariales. No obstante, individual o colectivamente, estas compañías desempeñaron un papel clave en la consolidación y expansión del alcance y exclusividad del sistema europeo de Estados soberanos.

El número de corporaciones transnacionales que ha prosperado bajo la hegemonía estadounidense, dada su transterritorialidad y especialización funcional, ha sido incomparablemente mayor. Una estimación de 1980 calculaba que excedían de 10.000 y el número de sus filiales extranjeras de 90.000 (Stopford y Dunning, 1983: 3). A principios de 1990, de acuerdo con otra estimación, estas cifras se han elevado a 35.000 y 170.000, respectivamente (*The Economist*, 27 de marzo de 1993, 5, citado en Ikeda, 1993).

Este crecimiento explosivo de las corporaciones transnacionales, se ha convertido en el factor individual que más ha erosionado la exclusividad territorial de los Estados como «contenedores de poder», no contribuyendo en absoluto a su consolidación. En la década de 1970, cuando comenzó la crisis de la hegemonía estadounidense institucionalizada en el orden mundial de la «guerra fría», las corporaciones transnacionales habían conformado un sistema de producción, intercambio y acumulación a escala mundial que no se hallaba sujeto a ninguna autoridad estatal y disponía de poder para someter a sus propias «leyes» a todos y cada uno de los miembros del sistema interestatal, incluidos los Estados Unidos (véase el «Capítulo 4»). La emergencia de este sistema de libre empresa –es decir, libre de las constricciones impuestas sobre el proceso de acumulación de capital a escala mundial por la exclusividad territorial de los Estados– ha sido el resultado más específico de la hegemonía estadounidense. Señala un nuevo punto de inflexión decisivo en el proceso de expansión y sustitución del Sistema de Westfalia, y puede haber iniciado realmente el proceso de extinción del moderno sistema interestatal como sede primaria de poder mundial.

Robert Reich (1992: 3) habla del significado menguante de las economías y sociedades nacionales bajo el impacto de «las fuerzas centrífugas de la economía global que destruyen los vínculos que mantienen unidos a los ciudadanos». Peter Drucker (1993: 141-156) observa un continuo deterioro del poder de los Estados-nación por mor del impacto combinado de tres factores: el «transnacionalismo» de los tratados multilaterales y de las organizaciones supraestatales; el

«regionalismo» de bloques económicos como la Unión Europea y el Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano (NAFTA), y el «tribalismo» de la creciente importancia concedida a la diversidad y a la identidad. Cualquiera que sea el diagnóstico, se ha generalizado la creencia de que la utilidad y el poder de los Estados-nación se está desvaneciendo:

> El actor autónomo fundamental en los asuntos políticos e internacionales durante los últimos siglos no sólo parece estar perdiendo su control e integridad, sino también estar convirtiéndose en el *tipo incorrecto* de unidad para enfrentarse a las nuevas circunstancias. Frente a ciertos problemas, es demasiado voluminoso para funcionar eficazmente; frente a otros, es demasiado pequeño. En consecuencia, existen presiones para «reubicar la autoridad», bien hacia arriba, bien hacia abajo, mediante la creación de estructuras que puedan responder mejor a las fuerzas del cambio de hoy y de mañana. (Kennedy, 1993: 131, cursivas en el original.)

HACIA UNA NUEVA AGENDA DE INVESTIGACIÓN

Terence Hopkins (1990: 411) ha sugerido que las hegemonías holandesa, británica y estadounidense deberían interpretarse como «momentos» sucesivos en la formación del sistema-mundo capitalista: «la hegemonía holandesa posibilitó una economía-mundo capitalista como sistema social histórico; la hegemonía británica clarificó sus fundamentos y se desplazó hacia un dominio global; la hegemonía estadounidense intensificó su alcance, marco y penetración y liberó simultáneamente los procesos que están generando su ocaso». En este capítulo se propone un esquema similar, a tenor del cual el sistema interestatal instituido bajo la hegemonía holandesa se expandió mediante dos reducciones sucesivas de la soberanía y de los recursos autónomos de sus unidades integrantes.

La hegemonía británica expandió el sistema mediante la inclusión de los Estados de colonos que emergieron de la descolonización de las Américas y mediante la elevación de los derechos de propiedad de los individuos por encima de los derechos de soberanía de los gobernantes. El sistema así instituido fue todavía un sistema de soberanías territoriales que se legitimaban y excluían recíprocamente, como el Sistema de Westfalia original. Pero fue un sistema sometido a la autoridad británica; una autoridad que Gran Bretaña pudo ejercer en virtud de su control del equilibrio de poder europeo, el control de un extenso y denso mercado mundial que giraba a su alrededor y el control sobre el imperio global británico. Aunque esta autoridad en gran medida fue percibida como si se ejerciese en el interés general de los Estados miembros del sistema

interestatal, implicó una exclusividad en el ejercicio de los derechos de soberanía menor que la que aquellos Estados realmente habían disfrutado en el Sistema de Westfalia original.

Este proceso evolutivo de simultánea expansión y sustitución del moderno sistema interestatal avanzó un paso más gracias a su reconstitución ampliada bajo la hegemonía estadounidense. Cuando el sistema incluyó a los Estados no-occidentales que emergieron de la descolonización de Asia y África, no sólo los derechos de propiedad, sino también los derechos de los individuos a su propia subsistencia se elevaron *en teoría* por encima de los derechos de soberanía de los gobernantes. Además, las constricciones y las restricciones existentes sobre la soberanía estatal se materializaron en organizaciones supraestatales, fundamentalmente en las Naciones Unidas y en las instituciones de Bretton Woods, que por primera vez en la era moderna institucionalizaron la idea de un gobierno mundial (y por primera vez en la historia mundial, la idea de un gobierno mundial que incluyese a todo el planeta). Con el establecimiento del orden mundial de la Guerra Fría, los Estados Unidos abandonaron la perspectiva de un «único mundo» de Roosevelt en favor del «mundo libre» de Truman y ocuparon ellos mismos el lugar de las Naciones Unidas en la gestión del sistema mundial. Pero la escala, alcance y eficacia de la autoridad estadounidense sobre el mundo y la concentración de recursos militares, financieros e intelectuales desplegados para ese propósito excedieron en gran medida los fines y los medios de la hegemonía británica del siglo XIX.

El moderno sistema interestatal ha adquirido, por consiguiente, su actual dimensión global mediante hegemonías sucesivas de alcance cada vez mayor, que han reducido en consecuencia la exclusividad de los derechos de soberanía realmente disfrutados por sus Estados miembros. Si este proceso continuase, nada excepto un verdadero gobierno mundial tal y como lo contemplaba Roosevelt, satisfaría la condición de que la próxima hegemonía mundial tuviera un alcance territorial y funcional mayor que la precedente. Estamos retornando por un camino diferente y más intrincado a una de las cuestiones planteadas en la «Introducción». ¿Ha alcanzado el mundo occidental bajo la hegemonía estadounidense un grado de poder mundial tal que se halla a punto de poner fin a la historia capitalista tal y como se ha concretizado en el surgimiento y expansión del moderno sistema interestatal?

Hay ciertamente indicios de que esta hipótesis se halla entre las posibilidades históricas como resultado de la crisis de hegemonía de las décadas de 1970 y 1980. La revitalización de las organizaciones de Bretton Woods y de las Naciones Unidas durante la década de 1980 y principios de la de 1990 muestra que los grupos dominantes estadounidenses son tremendamente conscientes de que incluso un Estado tan poderoso como los Estados Unidos carece de los

recursos materiales e ideológicos necesarios para ejercer unas mínimas funciones gubernamentales en un mundo cada vez más caótico. Si estos mismos grupos se hallan dispuestos a renunciar a los aspectos ornamentales de la soberanía nacional y no digamos a la sustancia de la misma, lo cual sería necesario para que estas organizaciones supraestatales actuaran de modo eficaz, o si son capaces de concebir y articular un objetivo social para tal acción, que quedaría así legitimada a escala mundial e incrementaría por tanto sus oportunidades de éxito, son cuestiones que, por el momento, merecen recibir una respuesta totalmente negativa. Y, sin embargo, no hay razón para suponer que en la actual transición hegemónica, como sucedió en las anteriores, lo que en un momento parece improbable o incluso impensable, no sea probable o totalmente razonable en un momento posterior bajo el impacto de un caos sistémico creciente.

El anverso de este proceso de formación de un gobierno mundial es la crisis de los Estados territoriales como instrumentos eficaces de dominio. Robert Jackson ha acuñado la expresión de «cuasi-Estados» para denominar a los Estados a los que se ha concedido una estatalidad jurídica y que, por lo tanto, se han convertido en Estados miembros del sistema interestatal, pero que carecen de los recursos necesarios para realizar las funciones gubernamentales históricamente asociadas a la estatalidad. En su opinión, los ejemplos más claros de tal condición nos los ofrecen los Estados del Tercer Mundo que han emergido de la segunda ola de descolonización, tras la II Guerra Mundial:

> Los Estados ex coloniales han sido internacionalmente reconocidos y poseen idénticos derechos y responsabilidades externas que los restantes Estados soberanos: la estatalidad jurídica. Simultáneamente, sin embargo, muchos revelan una estatalidad empíricamente limitada: sus poblaciones no disfrutan de muchas de las ventajas tradicionalmente vinculadas a un Estado independiente... Los beneficios concretos que han justificado históricamente las cargas innegables de la estatalidad sobetana se hallan con frecuencia limitados a elites tremendamente reducidas y no se extienden a la ciudadanía en general... Estos Estados son básicamente jurídicos. Se hallan lejos de estar acabados, por así decir, y todavía tienen que dotarse en gran medida de una estatalidad de hecho. Por lo tanto, me referiré a los mismos como «cuasi-Estados». (Jackson, 1990: 21.)

Si la condición de la cuasi-estatalidad designa una carencia más o menos fundamental de recursos para construir realmente un Estado en comparación con las expectativas teórica o históricamente razonables, entonces ha constituido una condición mucho más común del moderno sistema interestatal de lo que Jackson supone. Como ha señalado John Boli (1993: 10-11), los aspectos

internos y externos de la soberanía nacional son esencialmente teorías sobre la legitimidad de la autoridad. Las unidades políticas nacionales organizadas como Estados se teorizan como la máxima expresión de la autoridad legítima, «ni subordinadas a una unidad política mundial, ni desafiadas por las unidades políticas u organizaciones locales». La teoría, sin embargo, «es con frecuencia contradicha por los hechos».

Charles Tilly (1975: 39), habiendo examinado estos hechos, observó cómo la propia historia del proceso de construcción de los Estados europeos presenta muchos más ejemplos de fracaso que de éxito: «la desproporcionada distribución de éxito y fracaso nos coloca en la desagradable situación de enfrentarnos con una experiencia que en la mayoría de los casos es negativa, aunque tan sólo los casos positivos se hallen bien documentados». Incluso más irrecusable, añade Ruggie (1993: 156), parafraseando a Hendrik Spruyt, es el hecho de que «dado que las formas que sucedieron al sistema medieval de dominio distintas de los Estados territoriales han sido sistemáticamente excluidas del análisis, no hay una variación fundamental en las unidades como variable dependiente de las teorías de la construcción del Estado».

La noción de cuasi-Estados de Jackson se apoya, por consiguiente, en una teoría de la soberanía basada en un puñado de experiencias históricas «exitosas» de formación de Estados, en las cuales el «éxito» mismo se ha evaluado exclusivamente en términos de la capacidad de crear un Estado-nación territorial viable, y no atendiendo a la capacidad real de ejercer la autoridad en el sistema-mundo globalmente considerado. Este doble sesgo se halla bien ilustrado por el papel desproporcionado desempeñado por Francia en el establecimiento de las normas que definen la soberanía, a tenor de las cuales se ha evaluado la «integralidad» de otras experiencias de construcción de Estado. En los siglos XVII y XVIII, Francia fue sin duda la organización territorialista más «exitosa» de Europa en lo que se refiere al proceso de construcción de un Estado-nación. Como tal se convirtió en el modelo que imitaron las restantes organizaciones territorialistas y en objeto de estudio para los historiadores políticos. En virtud de los criterios reales o imaginarios establecidos por Francia respecto al modelo de construcción del Estado-nación, puede afirmarse que las Provincias Unidas a lo largo de sus dos siglos escasos de existencia fueron un cuasi-Estado. En realidad, nunca llegaron a ser un Estado propiamente dicho. Y, sin embargo, en cuanto a la construcción del moderno *sistema* interestatal, en oposición a la construcción de una de sus más poderosas unidades constitutivas, la función desempeñada por el fugaz Estado holandés ha sido incomparablemente mayor que la del «modelo» de Estado-nación francés. Como veremos, consideraciones análogas pueden aplicarse a la experiencia totalmente hipervalorada de construcción de la ciudad-Estado

de Venecia frente a la experiencia de construcción del sistema mundial protagonizada por la cuasi-ciudad-Estado de Génova.

No se trata de un problema de interés meramente historiográfico. Como se observó en la «Introducción», en comparación con las pautas reales o imaginarias impuestas por los Estados Unidos a lo largo del último siglo en la construcción del Estado y no digamos en la organización de la guerra, los Estados del emergente archipiélago capitalista del este y el sudeste asiáticos constituyen en grados diversos cuasi-Estados. Entre las «islas» del archipiélago, tan sólo la mayor de ellas, Japón, constituye un Estado-nación altamente exitoso en el pleno sentido del término. Pero incluso Japón es todavía un protectorado militar estadounidense en el sistema-mundo globalmente considerado. Las dos «islas» de tamaño intermedio, Corea del Sur y Taiwan, son también protectorados estadounidenses. Por otro lado, ninguna de ellas es un Estado-nación en el pleno sentido del término: Corea del Sur vive con la esperanza o el temor constantes de reunificarse con la mitad norte del país y Taiwan experimenta idénticos sentimientos respecto a la posibilidad de convertirse en dueña o sirviente de la China continental. Finalmente, las dos «islas» menores, pero de ningún modo menos importantes, Singapur y Hong-Kong, son ciudades-Estado que combinan tecnologías y arquitecturas ultramodernas con un capitalismo que recuerda al de las ciudades-Estado renacentistas: las funciones de centro neurálgico de intercambio comercial y actividad industrial ejercidas por Singapur se asemejan a las desempeñadas por Venecia, y las funciones de centro neurálgico de intercambio comercial e intermediación financiera realizadas por Hong Kong guardan similitud con las protagonizadas por Génova.

Una combinación diferente, pero igualmente sorprendente, de rasgos ultramodernos y protomodernos se presenta en los cuasi-Estados sobre los que Robert Jackson ha centrado su atención:

> En regiones del Tercer Mundo tales como África y el sur de Asia, un estudioso de la historia occidental no puede dejar de percibir incongruencias entre la existencia de ejércitos de apariencia occidental propios del siglo XX, por un lado, y el predominio de políticas militares que recuerdan al Renacimiento, por otro; entre el aparato del gobierno representativo y el uso arbitrario del poder estatal contra los ciudadanos; entre la instalación de burocracias aparentemente convencionales y la amplia utilización de la organización gubernamental para el beneficio individual. Estas incongruencias son más visibles en Estados que han escapado recientemente del dominio colonial, que en el resto del Tercer Mundo. (Tilly, 1990: 204.)

El resurgimiento de formas protomodernas de política militar en un mundo ultramoderno o postmoderno no se halla confinado a las regiones del Tercer Mundo que se han sacudido recientemente el dominio colonial. Mucho antes de que los regímenes comunistas del Segundo Mundo se desintegraran en una multitud de etno-naciones real o potencialmente en guerra entre sí, un informe de la RAND Corporation subrayaba la tendencia de la guerra a asumir de nuevo pautas protomodernas:

> Dada la existencia de un conflicto armado esporádico, pero continuo, difuminado en el tiempo y en el espacio, librado en varios niveles por un gran número de fuerzas nacionales y subnacionales, la guerra en el último cuarto del siglo XX bien puede llegar a asemejarse a la guerra librada en el Renacimiento italiano o a la guerra de principios del siglo XVII, antes de la emergencia de los ejércitos nacionales y de la guerra moderna organizada. (Jenkins, 1983: 17.)

Este resurgimiento de pautas protomodernas en las dinámicas de construcción del Estado y en las actividades bélicas, tras un proceso de expansión del moderno sistema interestatal de trescientos años de duración, se ha visto acompañado por una ola de desafíos a la autoridad estatal que tiene escasos precedentes en la historia moderna. Al reseñar esta tendencia, James Rosenau (1990: 4-5) se preguntaba «si tales fenómenos, produciéndose de modo tan rápido y encadenado, no constituyen las primeras manifestaciones de desviaciones históricas en las que la dinámica de constancia y cambio adquiere nuevas formas de tensión que, a su vez, están alterando las estructuras fundamentales de la política mundial». Sugiere posteriormente que la vida global puede haber entrado en un periodo de «turbulencia», cuyas características no se han experimentado desde que los cambios fundamentales en todas las dimensiones de la política mundial culminaran en el Tratado de Westfalia de 1648.

La «turbulencia» de Rosenau corresponde en gran medida al caos sistémico que en nuestro esquema interpretativo constituye una condición recurrente del moderno sistema interestatal. Durante el nacimiento del sistema, era tremendamente perceptible una situación de caos sistémico/turbulencia. Pero reaparecía en dos ocasiones, como síntoma de la ruptura del sistema tal y como se había instituido bajo una hegemonía determinada y como ingrediente clave en la reconstitución del sistema bajo una nueva.

El creciente caos sistémico/turbulencia de las décadas de 1970 y 1980 se adecua bien a esta pauta de recurrencia. Puede ser leído como señal de la ruptura del sistema instituido bajo la hegemonía estadounidense y puede proyectarse como componente clave de una posible, pero en ningún caso cierta, futu-

ra reconstitución del sistema de acuerdo con nuevos fundamentos. El resurgimiento de formas protomodernas de construcción del Estado y de organización de la guerra en medio de desafíos a la autoridad estatal de una escala y un alcance sin precedentes sugiere, no obstante, que el actual caos sistémico/turbulencia puede presentar, en realidad, ciertos rasgos especiales en comparación con manifestaciones anteriores del mismo fenómeno. Es como si al moderno sistema de dominio, habiéndose expandido espacial y funcionalmente hasta donde le fue posible, no le quedase más opción que desplazarse «hacia delante» en busca de un sistema de dominio enteramente nuevo o volverse «hacia atrás» añorando formas protomodernas o, incluso, premodernas de construcción del Estado y de organización de la guerra.

El sistema parece estar moviéndose «hacia delante» y «hacia atrás» al mismo tiempo. Este doble movimiento ha constituido siempre una característica esencial del moderno sistema-mundo. En nuestro modelo analítico, los «viejos regímenes» no sólo «persisten», como en el análisis de Arno Mayer (1981) de lo que hemos considerado que fue la era de la hegemonía británica. Por el contrario, resucitan repetidamente tan pronto como la hegemonía que los ha reemplazado es sustituida a su vez por una nueva hegemonía. Así, la hegemonía británica reconstituyó el moderno sistema de dominio sobre fundamentos espaciales y sociales de mayor envergadura, revitalizando mediante formas novedosas y más complejas aspectos del dominio imperial que habían sido desplazados bajo la hegemonía holandesa. Y, así, a su vez, la hegemonía estadounidense reconstituyó el sistema en virtud de fundamentos espaciales y sociales más ambiciosos, revitalizando de forma novedosa y más compleja aspectos del capitalismo corporativo que habían sido desplazados bajo la hegemonía británica.

Este doble movimiento simultáneo hacia delante y hacia atrás parece caracterizar también la coyuntura actual. La diferencia con períodos anteriores de transiciones hegemónicas es que la escala y la complejidad del moderno sistema-mundo han llegado a ser tan enormes que dejan poco espacio para un incremento ulterior. Este doble movimiento y la turbulencia que le acompaña pueden estar generando, por consiguiente, no una nueva reconstitución del moderno sistema de dominio de acuerdo con fundamentos más ambiciosos, sino su metamorfosis en un sistema globalmente diferente que revitalice un aspecto u otro de los modos de dominio protomodernos o premodernos.

Análogamente, John Ruggie (1993) ha sostenido que la característica esencial y más específica del moderno sistema de dominio ha sido la diferenciación de la colectividad sujeta al mismo en espacios territoriales separados, determinados y mutuamente excluyentes de dominio legítimo. Aunque las formas substantivas y las trayectorias individuales de los Estados instituidos mediante esta diferenciación han variado a lo largo del tiempo, sus diversas «especies»

han sido claramente discernibles desde el siglo XVII hasta la actualidad. Hoy en día, sin embargo, esta forma de territorialidad como base para organizar la vida económica parece que está siendo desplazada por la emergencia de un espacio funcional no territorial, que ha crecido en el interior del moderno sistema de dominio, pero que constituye una negación institucional de la territorialidad exclusiva mostrada por el sistema.

Entre los principales aspectos de esta implosión, Ruggie menciona la noción de «hiperespacio postmoderno», acuñada por Frederic Jamenson (1984), que se deriva de la «internalización» de las relaciones internacionales en las propias formas institucionales del capitalismo global. Ruggie no esta seguro de lo que entiende Jamenson por «hiperespacio». Considera útil el término, sin embargo, para denominar la tendencia mediante la cual «las vinculaciones microeconómicas transnacionalizadas han creado una «región» no territorial en la economía mundial: un espacio de flujos descentrado y, sin embargo, integrado, que opera en tiempo real y que existe al lado de los espacios constituidos por lugares que denominamos economías nacionales».

> Estos espacios convencionales constituidos por lugares continúan estableciendo relaciones económicas externas recíprocas, que seguimos denominando comercio, inversión extranjera, etc. y que se hallan más o menos mediadas por el Estado. En la región económica global no territorial, sin embargo, las distinciones convencionales entre interno y externo son tremendamente problemáticas y un Estado dado, en los cálculos estratégicos globales de las corporaciones, no es sino una restricción más que debe ser considerada. (Ruggie, 1993: 172.)

Esto corresponde a nuestra hipótesis inicial de que el crecimiento explosivo del número de las corporaciones transnacionales, y de las transacciones que se producen dentro de su perímetro y entre las mismas se ha convertido en el factor esencial del proceso de erosión del moderno sistema de Estados territoriales como sede primaria del poder mundial. Como subraya Ruggie, sin embargo, la novedad del emergente «hiperespacio postmoderno» puede exagerarse fácilmente, debido a las deficiencias de nuestros hábitos perceptivos. Estos hábitos se han formado en los espacios convencionales constituidos por lugares y son totalmente inadecuados para describir, y todavía menos para explicar, el desarrollo del espacio singular de flujos engendrados por la «internalización» de las relaciones internacionales en las estructuras organizativas del capitalismo mundial. Dada esta inadecuación, los espacios de flujos no-territoriales pueden haber existido, sin reparar en su existencia, al lado de los espacios nacionales constituidos por lugares a lo largo de la historia del moderno sistema-mundo.

Ruggie (1993: 154-155, 173) menciona específicamente la similitud existente entre las actuales relaciones de la economía transnacional y las unidades políticas nacionales, por un lado, y las relaciones entre las autoridades políticas y las ferias comerciales medievales, por otro. Los señores locales podrían haber revocado en cualquier momento el derecho a celebrar una feria organizada en sus dominios. No tenían, sin embargo, ningún interés en hacerlo, dado que estas ferias constituían una fuente de ingresos y de servicios financieros (cambio de dinero en particular) que otros señores habrían estado encantados de dar la bienvenida en sus propios dominios. Por ello, las ferias prosperaron y, aunque no sustituyeron a las instituciones de dominio feudal, finalmente acabaron erosionando su vitalidad.

> La erosionaron porque la nueva riqueza que produjeron, los nuevos instrumentos en forma de transacciones económicas que generaron, el nuevo *ethos* de actividad comercial que difundieron, los nuevos acuerdos reguladores que exigieron, la expansión de los horizontes cognitivos que reclamaron y efectuaron, todo ello ayudó a minar los vínculos personales y los modos de razonamiento sobre los que se asentaba la autoridad feudal.

De modo similar, como ha insistido Kenneth Waltz (1979), las corporaciones transnacionales de hoy no substituyen a las instituciones gubernamentales del moderno sistema de dominio. Y, sin embargo, pueden estar contribuyendo a su ocaso mediante los comportamientos novedosos que generan y los nuevos constructos espacio-temporales que materializan. Esto mismo fue puesto de relieve por Richard Barnet y Ronald Müller (1974: 15-16), cuando afirmaban que «los gestores de las corporaciones globales están intentando poner en práctica una teoría de la organización humana que alterará en profundidad el sistema del Estado-nación alrededor del cual la sociedad ha estado organizada durante más de cuatrocientos años. Lo que están demandando, en esencia, es el derecho a trascender el Estado-nación y, en ese proceso, a transformarlo». Para fundamentar esta afirmación, estos autores citan a Carl A. Gerstacher, presidente de Dow Chemical, empresa que iba a convertirse en un *locus classicus* de la literatura especializada sobre corporaciones transnacionales:

> Durante mucho tiempo he soñado con comprar una isla que no fuera propiedad de ninguna nación... y con establecer la sede social de Dow Chemical en el territorio verdaderamente neutral de tal isla, no sometida a sociedad o nación alguna. Si estuviéramos radicados en tal territorio verdaderamente neutral, podríamos operar en los Estados Unidos como ciudadanos estadounidenses, en Japón como ciudadanos japoneses y en Brasil como

> brasileños sin ser gobernados en primer término por las leyes de los Estados Unidos... Podríamos incluso pagar a los nativos generosamente para que se trasladaran a otro lugar. (citado por Barnet y Müller, 1974: 16.)

Realmente interesante, este sueño de absoluta no-territorialidad evoca el sistema de las «ferias sin lugar» puestas en marcha por la diáspora de la clase capitalista genovesa cuatrocientos años antes. A diferencia de las ferias medievales, estas ferias se hallaban estrechamente controladas por un grupo de banqueros mercantiles que las celebraron donde fue de su agrado hasta que se establecieron en el territorio verdaderamente neutral de Piacenza. «Los genoveses han inventado un nuevo intercambio» comentaba el florentino Bernardo Davanzati sarcásticamente en 1581, «lo que ellos denominan las ferias de Bisenzone [el nombre italiano de Besançon], donde se instalaron inicialmente. Pero ahora se han instalado en Savoya, en Piamonte, en Lombardía, en Trento, precisamente fuera de Génova, y allí donde lo desean los genoveses. Así, se les debería llamar *Utopía*, es decir, ferias sin lugar» (citado en Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard, 1991: 132).

La verdad del asunto es que las ferias genovesas eran una utopía únicamente si se observaban desde la perspectiva de las ciudades-Estado en declive y de los emergentes Estados-nación. Desde la perspectiva del espacio-de-flujos de la diáspora de las clases capitalistas, por el contrario, constituyeron un poderoso instrumento de control de la totalidad del sistema de pagos interestatal europeo. Los flujos de mercancías y los medios de pago que eran «externos» a los Estados en declive y a los Estados emergentes eran, de hecho, «internos» a la red no-territorial del comercio a larga distancia y de las altas finanzas controlada y gestionada por la elite mercantil genovesa mediante el sistema de las ferias de Bisenzone (véase el «Capítulo 2»).

Como en los sistemas de dominio basados en el parentesco estudiados por los antropólogos, para parafrasear a Ruggie (1993: 149), la red de intermediación comercial y financiera controlada por la elite mercantil genovesa *ocupaba* lugares, pero no estaba *definida* por los lugares que ocupaba. Mercados como Amberes, Sevilla y las ferias móviles de Bisenzone fueron todos ellos tan importantes como Génova misma para la organización del espacio-de-flujos mediante el cual la comunidad de banqueros mercantiles de la diáspora genovesa controló el sistema intereuropeo de pagos interestatales. Pero ninguno de estos lugares, incluida Génova, definió por sí mismo el sistema genovés de acumulación. Por el contrario, el sistema se definió por los flujos de metales preciosos, de letras de cambio, de contratos con el gobierno imperial de España y de excedentes monetarios que conectaron estos lugares entre sí. Si el modelo «premoderno» análogo al sistema genovés de acumulación lo constituyen los sistemas de

dominio basados en el parentesco, su modelo «postmoderno» lo constituye el mercado de eurodólares, una de cuyas características notables, en palabras de Roy Harrod (1969: 319), «es que no tiene oficinas centrales o edificios propios... Físicamente consiste meramente en una red de teléfonos y máquinas de télex esparcidas por todo el mundo, teléfonos que pueden utilizarse también para otros propósitos diversos de los negocios con eurodólares.» El sistema genovés no disponía de medios modernos de comunicación. Físicamente, sin embargo, se hallaba constituido, al igual que el actual mercado de eurodólares, por una mera red de comunicaciones que podía utilizarse para propósitos diversos del intercambios de divisas.

Los genoveses no fueron los únicos que controlaron redes no-territoriales de este tipo. Las «naciones» florentina, luquesa, alemana e inglesa, comunidades en diáspora de banqueros bien conocidas en el siglo XVI, también las controlaron. En la última mitad del siglo XVI, sin embargo, la nación genovesa emergió como la más poderosa de entre ellas hasta ese momento. En 1617, Suárez de Figueroa llegó a exclamar que España y Portugal se habían convertido en «las Indias de los genoveses» (citado en Elliott 1970b: 96). La hipérbole contenía un importante elemento de verdad. Como veremos con detalle en el próximo capítulo, durante el medio siglo que precedió a 1617, la «mano invisible» del capital genovés, operando en el triángulo de flujos que vinculaba entre sí Sevilla, Amberes y Bisenzone, había logrado con éxito convertir las estrategias de poder de España y los afanes industriales de la vieja ciudad-Estado rival y «modelo» de Génova, Venecia, en poderosos dispositivos de su propia autoexpansión.

Esta poderosa red no-territorial de acumulación de capital fue esencialmente capitalista en su estructura y orientación. De acuerdo con Braudel (1984: 118), el enfoque genovés del capitalismo «fue mucho más moderno que [el de] Venecia» y Génova como ciudad-Estado «puede haber sido vulnerable en cierto sentido a causa de esta actitud precursora». Si Venecia fue el prototipo de todos los Estados capitalistas posteriores, como hemos sostenido en este capítulo, la diáspora genovesa de banqueros mercantiles fue el prototipo de todos los sistemas no-territoriales de acumulación de capital a escala mundial:

> Durante tres cuartos de siglo, «la experiencia genovesa» permitió a los banqueros mercantiles de Génova, mediante su gestión del capital y del crédito, llevar la voz cantante de los pagos y transacciones europeos. Éste debe haber sido, con toda seguridad, el ejemplo más extraordinario de convergencia y concentración que ha conocido la economía-mundo europea, ya que se reorientó a sí mismo alrededor de un centro casi invisible. El punto focal de todo el sistema no fue siquiera la ciudad de Génova, sino un puñado de banqueros-financieros (hoy lo denominaríamos un consorcio multi-

nacional). Y ésta es tan sólo una de las paradojas que rodean a la extraña ciudad de Génova que, aunque aparentemente tan azotada por el destino, tendió tanto antes como después de su «época de gloria» a gravitar alrededor de las empresas de alcance mundial que se hallaban en la cumbre. A mi juicio, Génova parece haber sido siempre, en todo momento, la ciudad capitalista por excelencia. (Braudel, 1984: 157.)

Aquí, como en otros lugares, el lenguaje y las vacilaciones de Braudel traicionan las dificultades implícitas en descubrir un poder capitalista que no se halla «contenido» por un Estado, en el sentido dado por Giddens a este término, sino que engloba un sistema de Estados. Estas dificultades se encuentran enraizadas en el sesgo de nuestro equipamiento conceptual orientado a favor del espacio-de-lugares que define el proceso de formación del Estado y reacio al espacio-de-flujos del capital que define los procesos de acumulación de capital. Y, sin embargo, históricamente, el capitalismo como sistema-mundo de acumulación y dominio ha crecido simultáneamente en ambos espacios. En el espacio-de-lugares, como indica Braudel en el párrafo citado en la «Introducción», triunfó identificándose con Estados particulares. En el espacio-de-flujos, por el contrario, triunfó *no* identificándose con ninguno en particular, sino construyendo organizaciones empresariales no-territoriales de alcance mundial.

Este desarrollo simultáneo en direcciones opuestas ha dado lugar a dos genealogías distintas, pero estrechamente relacionadas, del capitalismo moderno. En la genealogía bosquejada en este capítulo, el capitalismo moderno tiene su origen en el prototipo de Estado capitalista líder, cuyo modelo de toda época posterior fue la ciudad-Estado de Venecia. En la genealogía que exploraremos en el resto de este libro, el capitalismo moderno tiene su origen en el prototipo de organización empresarial líder no-territorial y de alcance mundial, cuyo modelo para toda época posterior fue la nación «diáspora» genovesa. La primera genealogía describe el desarrollo del capitalismo como una sucesión de hegemonías mundiales. La segunda genealogía describe ese mismo desarrollo como una sucesión de ciclos sistémicos de acumulación.

II El surgimiento del capital

LOS ANTECEDENTES DE LOS CICLOS SISTÉMICOS DE ACUMULACIÓN

El surgimiento del sistema de libre empresa contemporáneo como estructura dominante de la economía-mundo capitalista constituye la última etapa de un proceso de diferenciación de las empresas comerciales frente a los gobiernos que ha durado seis siglos. Siguiendo a Frederic Lane, podemos distinguir entre estos dos tipos de organizaciones atendiendo a sus objetivos, métodos empleados y consecuencias sociales de su actividad. Los gobiernos son organizaciones orientadas hacia la obtención de poder, cuyos medios característicos para alcanzar sus objetivos son la guerra, la fuerza policial y los procedimientos judiciales, suplementados con la apelación a los sentimientos morales, que generan sistemas definidos por la ley y por las relaciones de fidelidad. Las empresas comerciales, por el contrario, son organizaciones orientadas hacia la obtención de beneficio, cuyas actividades cotidianas son la compra y la venta, que generan sistemas de producción y distribución (Lane, 1979: 38):

> Al examinar las organizaciones realmente existentes en el mundo occidental alrededor de 1900 no resulta demasiado difícil clasificarlas como gobiernos o empresas comerciales. Pero al examinar la expansión oceánica de los siglos XV y XVI, no podemos clasificar de este modo a las organizaciones inicialmente protagonistas de la misma. Si consideramos sus motivos, sus métodos o sus consecuencias, llegamos a la conclusión de que los principales esfuerzos innovadores habitualmente combinaban características propias de los gobiernos con características específicas de las empresas. (Lane, 1979: 38-39.)

Como veremos, las compañías que dirigieron la expansión oceánica de los siglos XV y XVI mostraron ya una considerable especialización en el ejercicio de sus funciones gubernamentales o empresariales; por otro lado, al filo de 1900 la mencionada diferenciación entre organizaciones gubernamentales y empresariales no era tan completa como se desprende de las observaciones de Lane. La observación de Lane captura, no obstante, la dinámica de la pauta evolutiva de la economía-mundo capitalista desde sus inicios en la Europa de la Baja Edad Media hasta la actualidad.

Inicialmente, las redes de acumulación de capital se hallaron totalmente incrustadas en las redes de poder y subordinadas a las mismas. En estas circunstancias, para tener éxito en la obtención de beneficio era necesario que las organizaciones empresariales fueran Estados poderosos, como lo demuestra la experiencia de las oligarquías del norte de Italia, que fueron líderes no sólo de los procesos de acumulación de capital, sino también de los procesos de construcción del Estado y de organización de la guerra. Sin embargo, a medida que las redes de acumulación se expandieron hasta llegar a abarcar todo el globo, adquirieron una autonomía y ejercieron un dominio cada vez mayor sobre las redes de poder. Como resultado de ello, para tener éxito en sus estrategias de poder los gobiernos deben ser líderes no únicamente en los procesos de construcción del Estado y de organización de la guerra, sino también en los procesos de acumulación de capital.

La transformación de la economía-mundo capitalista, que pasó de ser un sistema en el que las redes de acumulación se hallaban totalmente incrustadas en las redes de poder y subordinadas a las mismas, a convertirse en otro sistema en el que las redes de poder se hallan totalmente incrustadas en las redes de acumulación y subordinadas a éstas, ha tenido lugar a través de una serie de ciclos sistémicos de acumulación; cada uno de estos ciclos ha estado definido por una fase de expansión material (DM) a la que ha seguido una fase de expansión financiera (MD'). Como vimos en la «Introducción», la noción de ciclos sistémicos de acumulación se deriva de la observación efectuada por Braudel sobre el hecho de que todas las expansiones comerciales fundamentales de la economía-mundo capitalista han anunciado su «madurez» alcanzando una etapa de expansión financiera. Siguiendo a Braudel, nosotros identificamos el inicio de las expansiones financieras con el momento en que las agencias empresariales líderes de la expansión comercial precedente desplazan sus energías y sus recursos desde la actividad comercial hacia la actividad monetaria. Y, como Braudel, tomamos la recurrencia de este tipo de expansión financiera como la principal expresión de una cierta unidad de la historia capitalista desde finales de la Edad Media hasta nuestros días. A diferencia de Braudel, sin embargo, nosotros concebimos explícitamente las expansiones financieras como largos perío-

dos de transformación fundamental de las agencias y de la estructura de los procesos de acumulación de capital a escala mundial.

Desde este punto de vista, nuestros ciclos sistémicos de acumulación se asemejan a las etapas del desarrollo capitalista concebidas por Henri Pirenne. En su examen de la historia social del capitalismo a lo largo de mil años, desde sus inicios primigenios en la Europa medieval hasta principios del siglo XX, Pirenne observa que en cada uno de los períodos en que podría dividirse esta historia existió una clase de capitalistas específica e independiente. Es decir,

> el grupo de capitalistas de una época dada no surge del grupo capitalista de la época precedente. En cada cambio que se produce en la organización económica encontramos una ruptura de la continuidad. Es como si los capitalistas que han estado hasta ese momento en activo, reconociesen que son incapaces de adaptarse a las condiciones que imponen necesidades desconocidas hasta ese momento y que reclaman métodos no empleados hasta esa fecha. Estos capitalistas se retiran de la lucha y se convierten en aristocracia, que si vuelve a desempeñar un papel en los negocios, lo hace únicamente de una manera pasiva, asumiendo la función de socio silencioso. (Pirenne, 1953: 501-502)

Su lugar en la promoción de la expansión ulterior es ocupado por una nueva clase de capitalistas «que se dejan impulsar por los vientos que corren y que saben cómo organizarse para aprovecharlos, hasta que llega el día en que a su vez se detienen y son aventajados por nuevos grupos que disponen de fuerzas frescas y que se dirigen hacia nuevas direcciones».

> En resumen, no puede postularse la permanencia a través de los siglos de una clase capitalista, resultado de una evolución continua, que se transforma a sí misma para adaptarse a circunstancias que se han modificado. Por el contrario, existen tantas clases de capitalistas como épocas en la historia económica. Esa historia no se presenta a sí misma al ojo del observador bajo la forma de un plano inclinado; se asemeja por el contrario a una escalera, en la que cada peldaño surge abruptamente sobre el que le precede. No nos encontramos en presencia de un ascenso suave y regular, sino ante una serie de saltos. (Pirenne, 1953: 502.)

Nuestra sucesión de ciclos sistémicos de acumulación constituye en realidad «una serie de saltos», resultado cada uno de ellos de las actividades de un complejo particular de agencias gubernamentales y empresariales dotado con la capacidad de llevar la expansión de la economía-mundo capitalista un paso más

allá de lo que podrían o habrían hecho los promotores y organizadores de la expansión precedente. Todo paso adelante implica un cambio de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista y una «revolución organizativa» concomitante en los procesos de acumulación de capital: cambio de guardia y revolución organizativa que históricamente siempre se han producido durante las fases de expansión financiera. Las expansiones financieras se consideran, por consiguiente, como precursoras no únicamente de la madurez de una etapa particular de desarrollo de la economía-mundo capitalista, sino también como el inicio de una nueva etapa.

Así pues, el punto inicial de nuestra secuencia de ciclos sistémicos de acumulación, que tomaremos como «grado cero» del desarrollo del capitalismo como sistema-mundo, está constituido por la expansión financiera que siguió a la *finalización* de la expansión comercial de finales del siglo XIII y principios del siglo XIV. Como ha mostrado Janet Abu-Lughod (1989), esta expansión comercial ha implicado a puntos concretos (en su mayor parte ciudades) de toda Eurasia y partes de África. No puede afirmarse que haya sido una única agencia o complejo orgánico de agencias quien ha promovido u organizado tal expansión. Las ciudades-Estado del norte de Italia, que se hallaron entre los principales beneficiarios de la expansión comercial y se convirtieron en líderes de la subsecuente expansión financiera de la economía-mundo europea, desempeñaron una función esencial en la creación de vínculos regionales a lo largo de la cadena transcontinental de transacciones que se extendió desde Inglaterra hasta China. Pero ni individual ni colectivamente puede afirmarse que estas ciudades-Estado fueran las promotoras y organizadoras de la expansión comercial transcontinental que perfiló sus destinos. A este respecto, su papel fue importante pero secundario, tanto absoluta como relativamente, frente a otras organizaciones; en primer lugar y fundamentalmente respecto al imperio mogol. (Véase Abu-Lughod, 1989: cap. 5; y Barfield, 1989 sobre el impacto del ascenso y hundimiento del imperio mogol en el sistema comercial eurasiático.)

La expansión comercial de finales del siglo XIII y principios del XIV y la expansión financiera que siguió a la misma no pueden considerarse un ciclo sistémico de acumulación, ya que definimos éste como una fase de expansión material seguida por una fase de expansión financiera promovida y organizada por la *misma* agencia o grupo de agencias que protagonizaron la anterior fase de expansión material. No obstante, fue en el curso de esta expansión financiera cuando se formaron las agencias que llevaron a cabo el primer ciclo sistémico de acumulación y se perfilaron las características esenciales de todas las subsecuentes expansiones financieras. No pueden comprenderse totalmente ni los orígenes ni la estructura de los ciclos sistémicos de acumulación sin un examen

preliminar de las fuerzas que operaron en la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV.

La característica primordial de este período, como la de todas las fases de conclusión de los ciclos sistémicos de acumulación, fue una repentina intensificación de la competencia intercapitalista. En ninguna otra parte fue más evidente esta intensificación que en el enclave capitalista del norte de Italia, que se convirtió en la sede principal de la expansión financiera. Durante la expansión comercial precedente, las relaciones entre los centros de acumulación de ese enclave, es decir, sus ciudades-Estado, habían sido fundamentalmente cooperativas. La cooperación se basaba básicamente en una división del trabajo entre las ciudades-Estado que realizaban diversas actividades comercial-industriales. Incluso las «cuatro grandes» ocupaban nichos de mercado claramente distintos en el sistema comercial vigente. Florencia y Milán se hallaban ocupadas en las actividad manufacturera y en el comercio por tierra con el noroeste de Europa; pero mientras que Florencia se especializó en el comercio textil, Milán lo hizo en el comercio metalúrgico. Venecia y Génova se hallaban especializadas en el comercio marítimo con el Este; pero mientras Venecia se especializó en los negocios con el circuito del sudeste de Asia, basado en el comercio de especias, Génova lo hizo en los negocios con el circuito del centro de Asia, basado en el comercio de la seda.

La diferenciación estructural entre los comercios de las ciudades-Estado no impidió únicamente que sus expansiones comerciales interfirieran entre sí. Creó, lo cual reviste mayor importancia, fuertes vínculos de complementariedad entre las actividades comerciales de las mismas, haciendo depender así el éxito de cada centro del éxito de los restantes. Como ha subrayado John Hicks en su análisis teórico de lo que él denomina «la economía mercantil... en su primera forma, cuando se concretizó en un sistema de ciudades-Estado», en el comercio, como en la industria, existen tendencias a obtener rendimientos genuinamente crecientes, ya que un elevado volumen de comercio puede organizarse mejor que un volumen reducido, reduciéndose los costes de las operaciones. En parte, estas economías son «internas» al centro comercial o a la empresa individuales, en tanto que pueden remitirse a la mayor escala y alcance de sus operaciones. En parte, sin embargo, se deben a lo que Alfred Marshall ha denominado «economías externas»: es decir, economías debidas al hecho de que el centro comercial o la empresa individuales se benefician de formar «parte de un organismo de mayor dimensión» (Hicks, 1969: 47, 56).

En un sistema de ciudades-Estado, «un organismo de mayor dimensión» significa un mayor número y variedad de centros comerciales autónomos políticamente. A medida que el número y la variedad de tales centros se incrementa, se diversifica más la gama de mercancías que puede movilizar cada centro

para expandir su comercio en el interior de su nicho de mercado especializado o bien puede conseguirse a mejor precio la misma gama de mercancías, obteniéndose así una mayor rentabilidad. Además, como sugiere Hicks, los riesgos de funcionamiento son menores, lo cual reviste todavía mayor importancia:

> Todo comerciante opera en un entorno del que dispone pleno conocimiento tan sólo de los aspectos que le resultan «más próximos»; conoce mucho más débilmente aspectos que pueden afectarle profundamente, aunque le resulten «muy remotos». Será siempre ventajoso para este comerciante encontrar modos de disminuir los riesgos que se derivan de su conocimiento imperfecto, bien de modo directo incrementando su conocimiento, bien de modo indirecto concibiendo salvaguardas para que las cosas que provienen de las tinieblas puedan dañarle (probablemente) menos. La evolución de las instituciones de la economía mercantil se halla regida en gran parte por el hallazgo de mecanismos para disminuir los riesgos. (Hicks, 1969: 48.)

Hicks continua afirmado que «cuanto mayor sea el número de comerciantes que se hallen en contacto recíproco, más fácil será adquirir información; y más fácil será, lo cual reviste mayor importancia, trasladar esos riesgos, que provienen de la propia ignorancia del comerciante individual, sobre los hombros de aquellos colegas menos ignorantes al respecto o que pueden considerar que merece la pena invertir tiempo en dejar de serlo» (Hicks, 1969: 49). Las observaciones de Hicks sobre los «comerciantes» se aplican también, en realidad se refieren básicamente, a los centros comerciales. Así, no puede haber duda de que la especialización de las ciudades-Estado del norte de Italia en circuitos de comercio interrelacionados, pero espacial o funcionalmente distintos, hizo aumentar en gran medida su conocimiento colectivo de la economía-mundo en la que operaban, reduciéndose de ese modo los riesgos inherentes a la actividad comercial desarrollada en un entorno inseguro, cuando no hostil.

En resumen, la prosperidad del enclave capitalista del norte de Italia durante la expansión comercial paneurasiática del siglo XIII y principios del siglo XIV se basó en la proliferación de centros de comercio y acumulación políticamente autónomos y en la división del trabajo entre los mismos, lo cual redujo los costes y los riesgos de su actividad comercial. Mientras la expansión comercial se halló en su fase ascendente, la intensificación de las presiones competitivas inherentes a esta proliferación de centros siguió siendo meramente potencial. Los recién incorporados podían encontrar innumerables nichos de mercado que o bien se hallaban «vacíos» o bien eran impacientemente abandonados por los centros establecidos. Y una vez que aquéllos habían ocupado y se habían especializado en esos nichos, creaban oportunidades para que los centros estable-

cidos redujesen los costes y los riesgos de las operaciones mediante una expansión más especializada de su propio comercio. Pero incluso cuando los nuevos y viejos centros realizaban la misma actividad comercial y, por tanto, parecían hallarse en competencia directa entre sí, en realidad estaban cooperando en la creación de un volumen de comercio suficientemente elevado, que permitiría el acceso a nuevas fuentes de abastecimiento o el hallazgo de nuevos mercados para la venta de sus productos, y cuyas dimensiones habrían sido demasiado grandes para que un menor número de unidades lo hubiese organizado eficazmente.

En tanto que los centros competían realmente entre sí en la obtención de ciertos productos y la enajenación de otros, esta competencia, para parafrasear a Marx (1962: 248), regulaba las relaciones entre los miembros de «una fraternidad activa» de centros capitalistas, de forma que la parte de los beneficios totales que correspondía a cada uno de éstos fuese de algún modo proporcional a su contribución a la expansión comercial global. Pero tan pronto como surgió una desproporción importante y duradera entre la masa de capital que buscaba ser invertida en el comercio, por un lado, y lo que podía invertirse sin provocar una drástica reducción en los rendimientos del capital, por otro, la competencia entre los centros se convirtió en una «lucha entre hermanos hostiles». Cuando surgió tal desproporción, ya no fue cuestión de compartir beneficios, sino de repartir pérdidas. En consecuencia, el antagonismo entre el interés de cada centro y el interés colectivo del conjunto formado por todos ellos afloró y transformó la competencia en una «competencia implacable»: es decir, un tipo de competencia cuyo primer objetivo es expulsar a los restantes centros del negocio, sacrificando si es preciso los propios beneficios durante el tiempo necesario para lograr tal objetivo.

No sabemos exactamente cuando se produjo este cambio en la coyuntura. Sabemos, sin embargo, que el valor total del tránsito de mercancías anticipado por los recaudadores generales en el puerto de Génova cayó de 4.000.000 de libras genovesas en 1293 a 2.000.000 en 1334 y que, en la segunda mitad del siglo XIV, el valor en cuestión apenas creció respecto a esta última cantidad (Martines, 1988: 170). Dada la importancia de Génova en ese momento como centro comercial y como centro de acumulación de capital, en 1293 su comercio marítimo era tres veces el del reino de Francia (Lopez, 1976: 94), podemos suponer con seguridad que en algún momento a principios del siglo XIV, pero ciertamente antes de 1334, la expansión comercial eurasiática había comenzado a declinar y que los negocios de las ciudades-Estado italianas se vieron afectados por un cambio radical y duradero de coyuntura (cfr. Abu-Lughod 1989). Sea lo que fuere,

> una suspensión de la expansión no significa que la economía mercantil se «equilibre»: el equilibrio competitivo estacionario añorado por los econo-

mistas teóricos. Cada uno de los centros, en el momento en que se produce el bloqueo, intenta todavía expandir su comercio; pero la competencia de los restantes centros, que anteriormente se había tolerado, constituye ahora un peligro. Siempre había habido disputas entre estos centros... Pero es en este momento, cuando el crecimiento de su comercio comienza a mermar, cuando tenían que estallar con toda probabilidad luchas formidables entre ellos. Podemos suponer razonablemente que la larga guerra que enfrentó durante casi cuarenta años a Venecia y a Génova alrededor de 1400 respondió a tal pauta de comportamiento (Hicks, 1969: 57)

La serie de guerras que enfrentaron a Génova y Venecia a mediados del siglo XIV acabaron en realidad con la Paz de Turín de 1381, por la cual Venecia desalojó a Génova de los mercados más rentables del este del Mediterráneo. Estas guerras entre las dos ciudades fueron tan sólo episodios de un conflicto entre las ciudades-Estado mucho más prolongado y de un carácter mucho más general que desgarró y reorganizó el enclave capitalista del norte de Italia. Este conflicto general entre las ciudades-Estado duró aproximadamente un siglo: es lo que Braudel ha denominado la Guerra de los Cien Años «italiana». Tras desalojar a Génova de los mercados más rentables del este del Mediterráneo, Venecia se hizo con el control de una zona en la península (la Terraferma). Al mismo tiempo, Milán se apoderó de la Lombardía y Florencia se convirtió en la Toscana. La guerra concluyó finalmente con la Paz de Lodi de 1454, que institucionalizó el equilibrio de poder en el norte de Italia resultante de aquélla (Braudel, 1976: I, 339, 388).

En este período, como indicamos anteriormente, ciertas ciudades-Estado del norte de Italia comenzaron a funcionar como grandes potencias en la política europea. También en este período los grupos dominantes de las ciudades-Estado del norte de Italia se desgarraron continuamente en facciones opuestas generadas por violentas disputas. Estas disputas internas fueron leves y fácilmente reasimilables para las ciudades-Estado que estaban logrando la victoria en esa lucha competitiva, básicamente Venecia, pero fueron graves e incontenibles para las ciudades-Estado que estaban siendo derrotadas (fundamentalmente Génova). En cualquier caso, tal y como lo describe vivamente Jacob Burckhardt (1945: 4-64) en su estudio clásico sobre el Renacimiento, la Italia renacentista constituyó uno de los más evidentes ejemplos históricos de «guerra de todos contra todos».

Los grupos dominantes de las ciudades-Estado se hallaron constantemente asediados por enemigos y la búsqueda del beneficio se incrustó más firmemente que nunca en las estrategias de poder:

> Se produjeron exilios implacables; los líderes de la facción expulsada del poder merodeaban en los confines mismos de los que habían sido expulsados. Hubo ciudades rivales, ansiosas de aprovecharse de las dificultades de sus vecinos. Y hubo con mucha frecuencia enemigos secretos conspirando desde dentro de las puertas. Por consiguiente, el Estado fue empujado constantemente a buscar más poder, dado que dependía de éste para asegurar su supervivencia... Así, la guerra entre ciudades se hizo endémica en todo el norte y centro de Italia. Tan sólo gigantes comerciales como Venecia y Génova pudieron permitirse librar sus guerras en las rutas marítimas y conmocionar media península con sus disputas. En la mayoría de los casos, la guerra se libraba contra la ciudad independiente más próxima... Las ciudades grandes devoraron a las pequeñas... Y estas víctimas habían sido ciudades poderosas, conquistadoras de sus vecinos menores antes de que a su vez fuesen conquistadas. Parecía que cualquiera de estos rivales podría devorar a todos los demás, pero no fue así y ninguna ciudad fue lo suficientemente fuerte como para sentirse realmente segura. Bajo la ley de la jungla, el precio de la supervivencia era estar en alerta constante. (Mattingly, 1988: 49-50)

Éste es el contexto en el que nació el capitalismo como sistema social histórico. La intensificación de la competencia capitalista y la creciente interpenetración de la misma con la lucha por el poder en el interior de las ciudades-Estado y entre las mismas no debilitó el control de estos Estados por los representantes de los intereses capitalistas, sino que lo reforzó. Cuando la Guerra de los Cien Años «italiana» se endureció, las ciudades-Estado se enfrentaron, una tras otra, a crisis presupuestarias cada vez más severas debidas básicamente a «desembolsos verdadetamente asombrosos... en concepto de gastos militares y devengo de intereses procedentes de la deuda pública» (Martines 1988: 178). El resultado fue una creciente «enajenación» de las ciudades-Estado a los intereses de los poseedores de los recursos monetarios, como denominó Marx a este fenómeno en su discusión de la acumulación primitiva. Esta enajenación fue más completa en Génova, ciudad en la que en 1407 los ingresos de la república y la administración pública fueron puestas en manos de la Casa di San Giorgio, que representaba a los acreedores privados del Estado, y en Florencia, en donde la terrible crisis presupuestaria que siguió a la guerra con Lucca (1429-1433) condujo directamente a la toma del poder de la ciudad por la Casa de los Medici. Pero incluso en Milán, la menos capitalista y más territorialista de las «cuatro grandes», el tesoro ducal estableció estrechos vínculos con las grandes familias empresariales y financieras (Martines, 1988: 179-180).

Este endurecimiento del control por parte de los intereses de los poseedores de los recursos monetarios sobre los gobiernos de las ciudades-Estado constitu-

ye la segunda característica esencial de la expansión financiera del norte de Italia a finales del siglo XIV y principios del siglo XV. Como en todas las subsecuentes expansiones financieras, la enajenación de los Estados a favor de los intereses de los poseedores de los recursos monetarios se produjo mediante una transferencia de capital excedente (es decir, capital que ya no encontraba una inversión rentable en el comercio) hacia la financiación de actividades dirigidas a la organización de la guerra. Aquello que los grupos capitalistas ya no podían invertir rentablemente en el comercio, lo invertían ahora en apoderarse hostilmente de los mercados o de los territorios de los competidores, y ello como un fin en sí mismo y como medio de apropiarse de los activos y futuros ingresos del Estado desde el que operaban.

Este proceso de conquista y apropiación, aunque era rentable para los grupos que vencían en tales luchas se hallaba, no obstante, circunscrito temporal y espacialmente por los rendimientos decrecientes obtenidos por el capital invertido en la guerra. Una vez que los mercados más rentables habían sido arrebatados a los competidores; una vez que los competidores más próximos habían sido incorporados a los propios dominios y una vez, por tanto, que las unidades de mayor tamaño y más difíciles de conquistar comenzaban a enfrentarse entre sí, y que la mayoría de los activos e ingresos futuros de las ciudades-Estado en guerra habían sido hipotecados en favor de los poseedores de los recursos monetarios: una vez que todo esto había sucedido, la inversión continuada de capital excedente en las actividades bélicas comenzaba a ser crecientemente contraproductiva para los grupos capitalistas que se habían hecho con el control de las ciudades-Estado supervivientes. Como observa Hicks (1969: 57), la guerra intermercantil, como la competencia implacable de precios, destruye los beneficios. ¿Por qué no «comportarse como se comportan los modernos gigantes industriales cuando se encuentran en una situación similar?... ¿[Por qué] no buscar una salida, mediante el que después de todo constituye el método mercantil normal? ¿Por qué no llegar a un acuerdo, tácito o explícito, para dividir el mercado, impidiendo así que uno se interfiera en el camino del otro?»

Un nuevo tipo de cooperación en el interior de los centros comerciales y entre los mismos tendió pues a desarrollarse en el curso de las luchas que siguieron al cese de la expansión comercial. Durante esta última, los acuerdos dirigidos a restringir la competencia no fueron desconocidos, pero la baja intensidad de las presiones competitivas los hicieron innecesarios, excepto en ámbitos especiales y circunscritos. Pero una vez que la expansión del sistema comercial hubo alcanzado sus límites y se hubieron explotado las oportunidades más rentables de librar la guerra, la necesidad de tales acuerdos se hizo más imperiosa:

> En general, cuando se cierran las oportunidades o parecen cerrarse, se incrementan las áreas en las que resulta tentador protegerse mediante un acuerdo con los propios competidores. Gradualmente, de este modo, la economía mercantil se desliza hacia la costumbre; el mercader acepta un lugar en un sistema de derechos y obligaciones consuetudinarios. La «gravitación social», a la que [otros tipos de economías están sujetas], también se expresa de este modo en la economía mercantil. (Hicks, 1969: 57-58)

La cooperación entre los centros de acumulación que tiende a desarrollarse en las fases de conclusión de las expansiones comerciales difiere, por tanto, radicalmente en sus orígenes y consecuencias de la cooperación que se logra en las fases iniciales. Este último tipo de cooperación se halla enraizado en la *debilidad* estructural de las presiones competitivas, debida a que la expansión comercial de cada centro comercial se halla «naturalmente» protegida por la distancia espacial y/o funcional que separa sus negocios de los negocios de los restantes centros, y por la división del trabajo que hace depender la rentabilidad y seguridad de los negocios de cada centro de la rentabilidad y seguridad de los negocios de todos los restantes. La cooperación que tiende a desarrollarse en las fases de conclusión de las expansiones comerciales, por el contrario, se halla enraizada en una *intensidad* estructural de las presiones competitivas, debida a que alguno o todos los centros comerciales más poderosos controlan un volumen de capital mayor del que pueden invertir rentablemente en sus respectivos nichos de mercado y se sienten impulsados, por consiguiente, a invadir los nichos de mercado de otros centros. Al igual que sucede en las «crisis de sobreacumulación» descritas por Marx (que discutiremos en el «Capítulo 3»), encontramos más capital buscando ser invertido en la compra y venta de mercancías del que la estructura del sistema comercial puede absorber sin provocar una drástica reducción en la rentabilidad y seguridad globales de la actividad comercial.

En estas circunstancias, la cooperación entre los centros puede lograr incrementar la seguridad y la rentabilidad globales de la actividad comercial, únicamente si logra restringir la tendencia de los centros a reinvertir los beneficios procedentes de ésta en una mayor expansión de la misma. Como señala Hicks, «este momento, cuando la expansión se detiene, puede ser desde muchos puntos de vista una época dorada. Los beneficios son todavía altos, pero *la condición para su mantenimiento es que no deben reinvertirse en una ulterior expansión*. Una vez que se acepta tal condición, hay riqueza y hay seguridad» (Hicks 1969: 58; cursivas añadidas). En otras palabras, una vez que las expansiones comerciales han alcanzado sus límites, la riqueza y la seguridad van a depender del reconocimiento generalizado por parte de sus agencias fundamentales de que, dadas las circunstancias históricas vigentes en ese momento, estos límites no pueden superarse y que los

intentos de hacerlo, en lugar de preservar la riqueza y la seguridad, tienden a destrozarlas. En la medida en que este reconocimiento se materializa en una restricción de la tendencia de los centros comerciales a reinvertir el capital excedente en una expansión ulterior de su negocio, las luchas competitivas pueden controlarse y los centros de acumulación pueden disfrutar de sus mejores tiempos:

> ¿Se puede imaginar una situación mejor? Se ha puesto orden en el alboroto del mercado. Cada individuo tiene su puesto en la sociedad, en él debe mantenerse; pero éste se halla preservado para su ocupante gracias a la protección desplegada contra la intrusión de terceros. Mediante las guildas y asociaciones similares, que son medios para obtener esta protección, los individuos pueden explorar nuevas formas de relaciones humanas... Ofrece también otras bendiciones. El vigor que marcó la expansión puede no perderse inmediatamente; debe desconectarse de las innovaciones comerciales, pero con seguridad y riqueza puede incorporarse a otros campos. La expansión del comercio ha sido un estímulo intelectual; pero cuando ya no absorbe la misma energía, el arte puede ser un objetivo en sí mismo e igualmente el conocimiento... Florencia y Venecia se convirtieron en hogares del primer Renacimiento precisamente cuando concluyeron su expansión comercial. Éstos son los frutos por los que las recordamos, pero el otoño es la estación en la que estos se recogen. (Hicks, 1969: 58-59.)

No es una casualidad que Braudel utilice la misma metáfora, «un signo otoñal», para caracterizar las expansiones financieras (véase la «Introducción»). De hecho, cosechar los frutos de una fase ya pasada de expansión material es otra de las características típica de todas las fases de conclusión de los ciclos sistémicos de acumulación, tal y como se prefiguró en la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV. Junto con el desarrollo de las altas finanzas (que se discute inmediatamente) el consumo conspicuo de productos culturales fue el modo fundamental de cosechar estos frutos.

En parte, este consumo conspicuo de productos culturales fue el resultado directo de la adversa coyuntura comercial, que hizo de las inversiones en el patronazgo de las artes una forma más útil e incluso más rentable de utilización del capital excedente, que su reinversión en el comercio (Lopez 1962; 1963). En parte, constituyó un fenómeno impulsado por la oferta vinculada a la invención de identidades colectivas míticas, como medio de movilización popular en las guerras entre las ciudades-Estado (cfr. Baron, 1955). Y, en parte, fue el resultado directo de la lucha por el *status* entre facciones competidoras de mercaderes, dado que «la construcción de edificios magníficos se convirtió en una estrategia de distinción de unas familias frente a otras» (Burke, 1986: 228).

La particular mezcla de circunstancias que produjeron el Renacimiento variaron en las diferentes ciudades-Estado y así lo hicieron sus resultados. Si consideramos, sin embargo, el *sistema* de ciudades-Estado globalmente, el consumo conspicuo de productos culturales fue un elemento integral del proceso de construcción del Estado, es decir, del proceso de reorganización del enclave capitalista del norte de Italia en un sistema constituido por un número menor de organizaciones políticas más poderosas y de mayores dimensiones. El carácter anómalo de los grupos dominantes de las ciudades-Estado implicaba que no podían contar con la lealtad consuetudinaria y automática de la que disfrutaban las formas más tradicionales de autoridad. Estos grupos, por consiguiente, «tuvieron que ganarse y mantener esa lealtad intensificando la autoconciencia del sentimiento de pertenencia a la comunidad» (Mattingly, 1988: 49).

Las guerras que constantemente enfrentaron a unas ciudades-Estado contra otras trataron fundamentalmente de obtener lealtades y de ganar alianzas, particularmente para los grupos que ganaban esas guerras. La expansión de los dominios de las ciudades-Estado vencedoras mediante la incorporación de los territorios y de las poblaciones de las ciudades-Estado derrotadas hacía, sin embargo, que el problema de las lealtades y de las alianzas se plantease de nuevo asumiendo formas cada vez más complejas. En realidad, a medida que las ciudades-Estado de mayor envergadura desempeñaron el papel de grandes potencias en la política europea, los problemas de legitimación doméstica se vieron agravados por los problemas suscitados por la legitimación externa. La primacía en el arte y en el conocimiento era un medio tan bueno como cualquier otro, para ganar legitimidad en ambos frentes.

Era también un medio que se adaptaba bien a las destrezas y aptitudes de los grupos dominantes de las ciudades-Estado.

> Era... natural para los grupos dominantes –mercaderes y profesionales la mayoría de ellos, con algún tipo de formación jurídica o notarial... versados en las discusiones en el foro y experimentados en las disputas del mercado– creer que las palabras podían ser tan poderosas como las armas. La fe de los mercaderes y de los políticos en la eficacia de la persuasión diplomática y procesal, como instrumento auxiliar o sustituto de la fuerza militar, adquirió probablemente una importancia incrementada por el renovado interés en la literatura clásica. A su vez, sin duda, esta fe reforzó el nuevo humanismo y ayudó a sesgarlo de modo preponderante hacia la retórica pública. La eficacia real de esta forma de guerra psicológica no puede ser objeto de estimación en la actualidad. Ciertamente, la opinión compartida por las clases educadas era más o menos susceptible de ser objeto de propaganda y, desde luego, desde los tiempos de Petrarca y de Cola de Rienzi, hubo una tenden-

cia creciente a intentar manipular esa opinión por medios literarios. (Mattingly, 1988: 53-54.)

La creciente, pero nunca completa, sustitución de las espadas por las palabras como instrumento de poder fue uno de los aspectos centrales de la consolidación del sistema italiano de ciudades-Estado durante el siglo de incesantes guerras que culminó con la Paz de Lodi de 1454. Pero ni las palabras ni las espadas habrían bastado para crear el prototipo del futuro sistema interestatal de la economía-mundo europea, si éste no hubiese sido suplementado o, mejor, cimentado por el poder del dinero. Las proezas de las palabras y de las espadas se recuerdan más fácilmente que las del dinero. La contribución más decisiva y duradera del Renacimiento italiano al desarrollo del capitalismo como sistema-mundo se produjo, sin embargo, en la esfera de las altas finanzas. Ésta fue la esfera «invisible» en la que se formaron las agencias y estructuras del primer ciclo sistémico de acumulación y a la cual debemos referirnos a continuación.

LA GÉNESIS DE LAS ALTAS FINANZAS

Las altas finanzas en su forma capitalista moderna son una invención florentina. Sus fundamentos se sentaron durante la expansión comercial de finales del siglo XIII y principios del siglo XIV. No alcanzaron su madurez, sin embargo, hasta que esa expansión concluyó.

Las primeras operaciones financieras de envergadura realizadas al otro lado de los Alpes habían sido realizadas por hombres de negocios sieneses que habían viajado a Inglaterra y a los reinos del norte como recaudadores papales, y este negocio con Roma y por cuenta de Roma, que incluía «exportaciones invisibles» como las peregrinaciones, las indulgencias y las dispensas, siguió siendo esencial para las relaciones continentales y la prosperidad de los bancos florentinos y sieneses durante su época de apogeo, a lo largo de los siglos XIV y XV. Este gran negocio exigía una gestión experta y, como observó el mercader y cronista Giovanni Villani, los florentinos «se dieron cuenta rápidamente de las ventajas que suponía ser los banqueros del papa; de ese modo, el mayor capital flotante del mundo tendría que pasar por sus manos» (citado en Cox, 1959: 165; véase también de Roover, 1963: 1-3, 194-224; Gilbert, 1980: cap. 4; Burke, 1986: 224).

El liderazgo de las empresas comerciales florentinas en las altas finanzas europeas se basó en el comercio de asuntos de religión en nombre de Roma, en combinación con el comercio de lana por cuenta de la propia ciudad de Florencia. La rápida expansión de la industria lanera florentina a finales del siglo XIII

implicó una progresiva ampliación del «área de captación» en la que se adquirían sus materias primas y a la que se vendían sus productos terminados. Cuando se agotaron los suministros locales de lana basta, se importaron grandes cantidades de paño tejido crudo, fundamentalmente de Holanda y Francia, para ser procesado y terminado por los artesanos especializados florentinos. Cuando se encontraron nuevos suministros competitivos de lana basta en España, Portugal e Inglaterra, la producción de paño en Florencia se expandió tan sólo para reubicarse de nuevo a una escala ampliada, mediante el establecimiento de talleres en Brabante, Holanda, Inglaterra y Francia, en donde se encontraba la mejor lana, para realizar las primeras y más toscas fases del proceso manufacturero (Cox, 1959: 162-3). Desde el lado de la demanda de la ecuación, los mercados en los Estados italianos fueron suplementados por la expansión creciente de los mismos hacia Oriente Próximo, en donde los productos de lana terminados florentinos se intercambiaban por especias, tintes y otros productos asiáticos. Y «a medida que mejoró su calidad», observaba Giovanni Villani, «los productos laneros florentinos se dirigieron hacia Francia, Inglaterra y aquellos mismos mercados de donde procedían originalmente y en los que se vendían a cambio de productos no terminados» (citado en Cox 1959: 162).

La formación y expansión de las redes de las altas finanzas florentinas inicialmente se incrustaron y se construyeron sobre la amplia y densa red de las transacciones derivadas del comercio de la lana:

> Los grandes banqueros eran miembros simultáneamente de... las guildas laneras, de modo que la actividad bancaria y el comercio internacional de tejidos se desarrollaron coextensivamente. Como banqueros, convertían el dinero y las deudas debidas en los países extranjeros en lana; aceptaban lana como prenda sobre los préstamos; consentían que las deudas pendientes con el papado en países extranjeros se pagasen en lana; buscaban concesiones comerciales de los señores feudales, especialmente el monopolio del mercado de la lana, cuando estos señores demandaban favores financieros... Financiaban la producción de paño en su región y en el extranjero... [y] concedían préstamos a corto plazo para la comercialización del producto terminado. (Cox, 1959: 164.)

Mientras el comercio lanero continuó creciendo rápidamente y produciendo altos rendimientos, constituyó el principal elemento dinámico de la expansión de la red bancaria florentina a través de Europa. Cuando su tasa de crecimiento se ralentizó y sus rendimientos decayeron, los banqueros mercantiles florentinos buscaron un nuevo punto de apoyo para su actividad y finalmente lo encontraron en la demanda irrefrenable de capital en busca de inversión,

generada por la lucha por el poder entre los emergentes Estados territorialistas de Europa occidental. El declive de la expansión comercial eurasiática se halló relacionado no sólo con la intensificación de las luchas competitivas desencadenadas dentro del sistema italiano de ciudades-Estado mencionada anteriormente. También se halló vinculado con la intensificación de la lucha por el poder en el resto de Europa. El siglo de la Guerra de los Cien Años «italiana» fue también el siglo de la mejor conocida Guerra de los Cien Años «anglofrancesa» (1337-1453), del cisma que dividió al Papado (1378-1417), de los estallidos recurrentes de anarquía política y caos en la Península Ibérica y de la larga serie de guerras en el norte de Europa en el curso de la cual se desvaneció el poder de la Liga Hanseática y prosperaron las fortunas de los holandeses.

Las conexiones que vincularon entre sí los diversos hilos de la escalada de la lucha por el poder europeo y el decaimiento de la expansión comercial eurasiática son demasiado complejos como para ser discutidos en esta sede. No obstante, en lo que concierne a la Guerra de los Cien Años «anglofrancesa», que desempeñó un papel crucial en el desarrollo de las altas finanzas florentinas, debemos indicar que durante la precedente expansión comercial, Inglaterra se había convertido en la mayor y más importante fuente de abastecimiento de lana refinada para los centros manufactureros italianos y florentinos. Como ha señalado Barrington Moore (1966: 5), esta expansión del comercio lanero inició «el fuerte impulso comercial que iba finalmente a dominar la sociedad inglesa». Sus reverberaciones «se sintieron no sólo en las ciudades, sino también e incluso posiblemente más en las áreas rurales y ciertamente en las relaciones políticas.»

El impulso comercial tuvo repercusiones no sólo en el proceso de construcción del Estado, sino también en las actividades de organización de la guerra, como lo demuestra el hecho de que, en vísperas de la invasión inglesa de Francia, los gobernantes de Inglaterra evidenciaran una obvia superioridad en la comercialización de la guerra sobre los de otro modo más poderosos rivales franceses (McNeill 1984: 81-82). Podemos suponer, por tanto, que al invadir Francia los gobernantes ingleses entendieron que había llegado el momento de convertir en adquisiciones territoriales esta superioridad, o que la ampliación territorial era necesaria para compensar las repercusiones negativas de la ralentización o contracción del comercio lanero sobre sus actividades de construcción del Estado y sobre sus recursos para organizar la guerra. Lo que sí sabemos es que durante el cuarto de siglo que precedió a la invasión de Francia, la balanza de pagos inglesa había experimentado un dramático deterioro, tal y como se desprende del importante decremento que se produjo en la acuñación de moneda de plata durante las décadas de 1310 y 1320 (véase la Figura 2). Los cambios en el nivel de acuñación de moneda por parte de Inglaterra se hallaban estrecha y positivamente relacionados con los cambios en la balanza de pa-

gos, ya que una parte importante de la acuñación de moneda inglesa se acuñaba a partir de moneda extranjera refundida (el 90 por 100 o más en las décadas en cuestión) (Miskimin, 1969: 139).

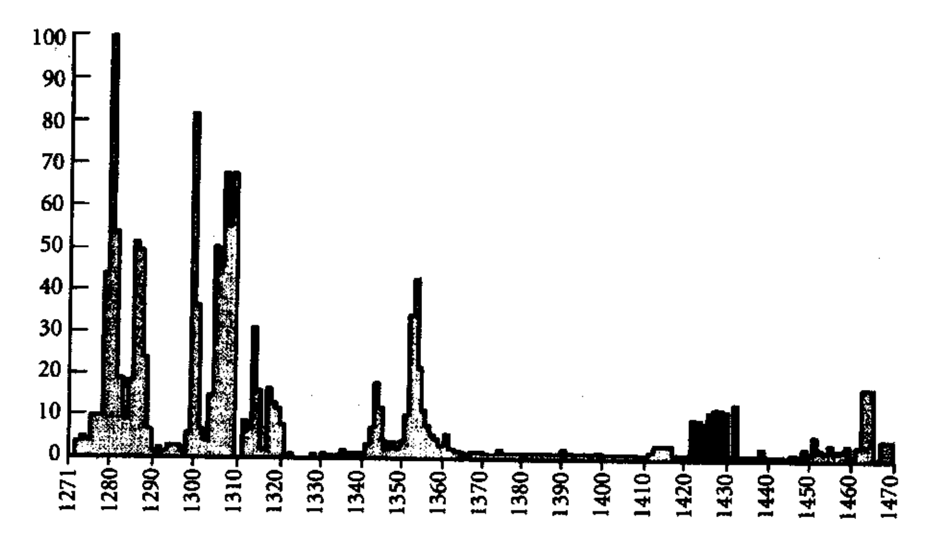


Figura 2. Total de acuñación de plata en Inglaterra, 1273-1470 (1280=100). Las barras cuadriculadas, entre 1420 y 1432, indican la acuñación en Calais. (*Fuente:* Miskimin, 1969: 140.)

Los grupos dominantes de Inglaterra, habiéndose acostumbrado a una oferta expansiva de medios de pago extranjeros en el ejercicio de sus funciones de construcción del Estado y de organización de la guerra, reaccionaron al cambio de coyuntura intentando obtener mediante la guerra lo que ya no podían conseguir a través del comercio. La evidencia directa de la importancia de las consideraciones relativas a la balanza de pagos en la invasión inglesa puede detectarse en el hecho de que el primer objetivo de los ingleses en el continente fue intentar obtener mejores condiciones comerciales de sus clientes flamencos. Para ello, en primer lugar, impusieron un embargo sobre la exportación de lana a Flandes de acuerdo con el rey de Castilla y, posteriormente, atacaron y vencieron a los flamencos en la batalla de Cansand (1337). En este momento, se reiniciaron la exportaciones inglesas a Flandes, pero a precios mucho más ventajosos para Inglaterra y con la condición de que los flamencos concediesen préstamos directos a Eduardo III (Miskimin, 1969: 93-9).

En sí misma, la extorsión de precios más altos y la concesión de prestamos forzosos por parte de los clientes no era un buen modo de financiar una guerra prolongada y costosa, ya que más pronto o más tarde tal política acabaría por matar a la gallina de los huevos de oro, como finalmente sucedió con la expulsión de la industria pañera flamenca del negocio textil. La extorsión, sin embargo, fue únicamente una maniobra táctica de una estrategia más amplia diri-

gida a «internalizar» la industria pañera en el interior de Inglaterra. Así, al mismo tiempo que se embargaba y agredía militarmente a los tejedores flamencos, se les estimulaba para que se trasladasen a Inglaterra. Y cuando a fines del siglo XIV la industria flamenca finalmente colapsó, muchos tejedores flamencos se trasladaron a este último país (Miskimin 1969: 92-93). El éxito de esta estrategia del palo y de la zanahoria puede percibirse en las tendencias descritas en la Figura 3, que muestra la expansión de la industria textil inglesa durante la Guerra de los Cien Años y la paralela desindustrialización «forzada» de uno de los tres principales centros de la producción pañera flamenca, Ypres.

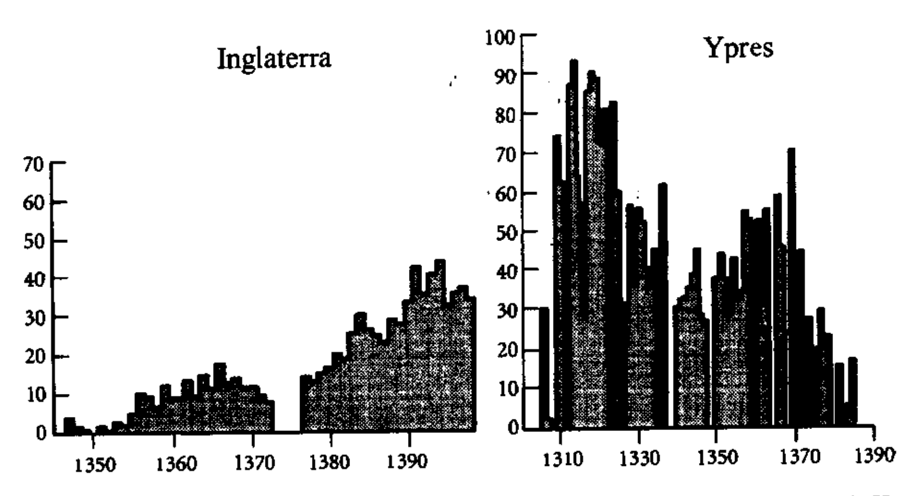


Figura 3. Tendencias del comercio textil: exportaciones de Inglaterra y producción de Ypres (en millares de piezas de paño). (*Fuente:* Miskimin, 1969: 94.)

Comentando las mencionadas tendencias, Harry Miskimin ha subrayado el «juego de suma negativa» que las inspiraba.

> Eduardo III había conseguido un éxito apabullante al destrozar la industria flamenca y transferir parte de la misma a Inglaterra, pero la depresión flamenca debe moderar las pretensiones del éxito inglés. El logro conseguido por los ingleses radica en el transplante de una industria, pero no en la creación de una nueva esfera de actividad industrial... Ante un mercado mundial declinante, sólo el declive de la ciudad de Ypres fue mayor que todas las exportaciones inglesas, Inglaterra consiguió la prosperidad económica regional a expensas de Flandes mediante el ejercicio del poder nacional y el control económico de las materias primas. (Miskimin 1969: 95-96.)

La conclusión de que la expansión de la producción pañera en Inglaterra consistió únicamente en el transplante de una industria y que éste se halló aso-

ciado con el declive global de la prosperidad económica resulta más incontrovertible si consideramos la desindustrialización «espontánea» de Florencia, que precedió a la de Ypres y fue incluso de más envergadura. De acuerdo con Giovanni Villani, en 1338 existían más de doscientos talleres en Florencia que producían entre 70.000 y 80.000 piezas de paño por un valor total de más de 1.200.000 florines de oro. Treinta años antes, había aproximadamente trescientos con una producción de 100.000 piezas de paño, aunque éstas eran más bastas y tenían un valor de aproximadamente la mitad que el mencionado anteriormente (Lopez y Raymond, 1955: 717-4; Luzzatto, 1961: 106).

Mucho antes de 1338, los mercaderes y manufactureros florentinos habían comenzado, por tanto, a reducir la producción de paño y a concentrarse en productos de calidad superior y mayor valor. Entre 1338 y 1378, esta tendencia fue irregular. La producción se concentró casi exclusivamente en el paño de calidad superior, equivalente como media al doble del producto anterior, cayendo a 24.000 piezas, para nunca volver a superar las 30.000 piezas por año durante todo el siglo XV (Cipolla, 1952; Luzzatto, 1961: 97-98, 106, 141).

La reducción de la producción lanera en Florencia entre 1338 y 1378 fue mayor que el declive de Ypres desde el inicio de la Guerra de los Cien Años hasta la década de 1380 y sobrepasó también al crecimiento total de las exportaciones pañeras inglesas a lo largo del siglo XIV. Esta drástica reducción de la producción industrial florentina no fue en absoluto resultado, sin embargo, del uso de la violencia por parte de los gobernantes ingleses o de cualquier otro grupo. La evolución de la empresa comercial florentina constituyó, por el contrario, la expresión de una lógica de acción estrictamente capitalista.

Entonces, como ahora, esta lógica dictaba que el capital debe invertirse en el comercio y en la producción tan sólo mientras genere rendimientos en estas actividades no únicamente positivos, sino mayores que una tasa dada que justifique la exposición del capital a los riesgos y quebraderos inherentes a su empleo en el comercio y la producción y, en segundo lugar, compense a sus propietarios por los rendimientos que ese capital habría producido si se hubiese invertido en operaciones financieras. Y entonces, como ahora, la intensificación de las presiones competitivas en todo el sistema comercial tendió a incrementar esta tasa, provocando una reasignación fundamental del capital desde la compra, procesamiento y venta de mercancías hacia formas más flexibles de inversión, es decir, básicamente hacia la financiación de la deuda pública nacional y extranjera. Esta reasignación no constituyó un movimiento en búsqueda de algún tipo de «equilibrio». Por el contrario, fue la expresión y la causa de una considerable turbulencia, económica, política y social.

La turbulencia económica alcanzó su punto álgido en el «gran *crash*» de principios de la década de 1340, desencadenado por la suspensión de pagos de

Eduardo III en 1339 de un importante préstamo de 1.365.000 florines de oro, cantidad mayor que la totalidad del valor de la producción pañera florentina en 1338, mediante el cual las empresas de Bardi y Peruzzi habían financiado la invasión inglesa de Francia. Ferdinand Schevill (1936: 219) sostiene que los banqueros florentinos sabían que la inversión tenía riesgos, pero que se habían involucrado de tal modo en la finanzas del trono inglés que les resultó imposible retirarse de la operación. Esto significa probablemente que Bardi y Peruzzi sabían que la edad de oro de los ingresos crecientes del comercio lanero había pasado y que su mejor oportunidad para recuperar los fondos previamente adelantados a la Corona inglesa consistía en un nuevo gran anticipo, que permitiría a Eduardo III expandir sus ingresos y, por tanto, su capacidad de atender al pago de los intereses y al reembolso del principal de la deuda, mediante conquistas territoriales o a través del trasplante de la industria pañera flamenca a sus dominios. A la postre, el cálculo fue totalmente erróneo, ya que dos años después del inicio de la guerra Eduardo III se declaró insolvente y, al hacerlo, precipitó una gran crisis en el sistema de crédito europeo, conmocionó a los bancos florentinos y de otros lugares y provocó el colapso de las empresas de Bardi y Peruzzi.

El gran *crash* de 1340 causó estragos en la vida de miles de pequeños inversores y trabajadores de Florencia y produjo una intensificación de las disputas que habían enfrentado tradicionalmente a las distintas facciones de los grupos dominantes de la ciudad. El trastorno del mercado, agravado por los estragos producidos por la peste negra de 1348 y las epidemias posteriores, desestabilizó el dominio de las clases mercantiles y creó nuevas oportunidades para la emancipación política de las clases trabajadoras. En 1338, en vísperas del gran *crash*, más de 30.000 personas, aproximadamente un tercio de la población de Florencia, vivía de los salarios pagados por los manufactureros pañeros. El hundimiento de la producción pañera durante los cuarenta años siguientes hizo que los estratos inferiores de la fuerza de trabajo asalariada, que se hallaba tan sólo marginalmente implicada en la producción de paño de alta calidad, se rebelaran exigiendo, como medios de autoprotección, mayores salarios, la preservación de los anteriores niveles de producción, y reclamando el derecho a una organización independiente. Estas luchas culminaron en la revuelta de los *ciompi* de 1378 en la que los empobrecidos trabajadores textiles se hicieron con el poder del Estado y colocaron a un cardador de lana, Michele Di Lando, en la presidencia del gobierno de la república (Cox, 1959: 152-153; Dobb, 1963: 157-158; Miskimin, 1969: 98-99).

Esta revuelta proletaria fue rápidamente controlada por los empresarios mediante un cierre patronal que transformó a los trabajadores rebeldes en una masa de ociosos hambrientos. Y cuando estos ociosos hambrientos volvieron a

sublevarse exigiendo alimentos y se dirigieron amenazantes hacia el Palacio de la Signoria, el mismo Di Lando, a la cabeza del estrato superior de los trabajadores de las guildas, negoció para ellos una derrota aplastante (Cox, 1959: 153). Como observó Schevill (1936: 308), la «lucha del siglo XIV [en Florencia] constituyó un primer capítulo del moderno conflicto entre capital y trabajo, revelándose en la victoria relativamente fácil obtenida por el capital las dificultades a las que entonces y siempre han tenido que enfrentarse quienes se han opuesto al mismo».

Entonces, como posteriormente, estas dificultades surgían del hecho de que el capital se hallaba dotado de una flexibilidad y de una movilidad mucho mayores que la de sus oponentes. Cuando las presiones competitivas sobre las organizaciones gubernamentales y empresariales se intensificaban, las organizaciones estrictamente capitalistas se hallaban, a la hora de reasignar sus recursos, mucho menos constreñidas por consideraciones de poder o de obtención de los medios de supervivencia que la mayoría de las restantes organizaciones, fueran éstas la casa real inglesa, las guildas flamencas o las propias guildas florentinas. Así pues, las empresas comerciales líderes de Florencia se mostraban en gran medida indiferentes a que la autoexpansión de su capital se produjera mediante la compra, procesamiento y venta de mercancías o mediante la financiación de las luchas que enfrentaban entre sí a las diversas unidades integrantes de la economía-mundo en la que estas empresas operaban. Y cuando esta competencia forzó a la baja los rendimientos del capital invertido en el comercio y la producción, mientras que la lucha por el poder incrementaba los rendimientos obtenidos en las altas finanzas, esas empresas comenzaron a transferir los excedentes de tesorería desde la primera hacia la segunda línea de inversión: gradualmente en las primeras décadas del siglo XIV, apresuradamente en las décadas centrales del mismo.

Frente a esta acumulación capitalista de capital, muy poco pudieron hacer los estratos de la clase trabajadora florentina, que fueron los más duramente golpeados por esta transferencia, para detener, mucho menos para invertir, la tendencia que estaba haciendo «redundante» su existencia. Irónicamente, su revuelta y momentánea toma del poder en 1378, lejos de debilitar esta tendencia, la reforzó y la condujo a su consolidación final. En primer lugar, hizo aflorar el conflicto de intereses fundamental que enfrentaba a los estratos superiores e inferiores de la clase trabajadora florentina; en segundo, creó un fuerte incentivo político para que las diversas facciones en las que se dividía la clase capitalista florentina resolviesen sus disputas y ejerciesen su dominación sobre la clase trabajadora con puño de hierro.

La participación activa de los trabajadores del estrato superior de las guildas en la represión de los rebeldes *ciompi* no fue ni accidental ni producto de la percepción errónea de sus intereses. Las mismas tendencias que estaban empo-

breciendo a los estratos inferiores de la clase trabajadora florentina a lo largo del siglo XIV estaban propiciando la prosperidad de sus estratos superiores. Los rendimientos del capital no caían por igual en todas las ramas de la manufactura y en algunas de éstas no se produjo caída alguna. Cuando el capital excedente se transfirió cada vez en mayor medida a la financiación de la guerra surgida dentro del sistema italiano de ciudades-Estado y en la economía-mundo europea en general, la demanda de recursos básicos se incrementó en beneficio de los astilleros venecianos y, todavía más, de la industria armamentística milanesa. El excedente de capital también se estaba transfiriendo hacia un consumo notable, no precisamente de productos culturales, sino de bienes más mundanos como los productos textiles de alta calidad. Resultado de ello fue que, mientras los estratos inferiores de la clase trabajadora florentina comenzaban a ser redundantes, dados los rendimientos decrecientes de la producción de paño basto, cuya demanda se hallaba a lo sumo estancada y era objeto de un suministro abundante, dado el incremento de producción experimentado por Inglaterra, Holanda, Brabante y Francia; las destrezas y el trabajo de los estratos superiores conocieron una viva y continua demanda por mor de la producción de paño más lujoso (Miskimin, 1969: 99, 153-157).

Las grandes empresas y las acaudaladas familias mercantiles de Florencia explotaron habilidosamente las contradicciones que estas tendencias crearon en el seno de la clase trabajadora. Una vez cerrados los talleres a los trabajadores de los estratos inferiores de las guildas, cortejaron al gobierno de Michele Di Lando y a los trabajadores de los estratos superiores. Cuando esta política dio sus frutos con la sumisión final de los *ciompi*, se deshicieron de Di Lando y dominaron la ciudad durante los cincuenta años que siguieron a 1382 con una unidad de designio apenas mostrada antes de la revuelta de 1378. Incluso entonces, no obstante, dispensaron un trato muy distinto a los estratos superior e inferior de la clase trabajadora. El sustento de los estratos superiores fue protegido más agresivamente que antes de la revuelta mediante derechos aduaneros prohibitivos sobre el paño extranjero y mediante otras medidas, dirigidas a preservar los secretos del oficio y a privar de materias primas estratégicas a los competidores. Los estratos inferiores, por el contrario, fueron privados totalmente de la protección y de los derechos que ofrece una organización independiente y se convirtieron, por consiguiente, en una masa flotante de trabajadores excedentes forzada por la indigencia a ganarse el pan diario en el auge de la actividad constructora del Renacimiento (Cox, 1959: 154; Miskimin, 1969: 99; Martines, 1988: 189-190).

El medio siglo de dominio oligárquico ejercido por las familias mercantiles acaudaladas finalizó en 1434 con el control del gobierno y el establecimiento de un dominio monárquico *de facto* por la familia que más había progresado en

la acumulación de riqueza y capital, los Medici. Como se observó anteriormente, esta toma del poder fue consecuencia directa de la atenazante crisis presupuestaria que afectó a la República Florentina tras su guerra con Lucca. Si esta crisis presupuestaria puede decirse que creó la oportunidad para que los Medici «comprasen» la República Florentina a precio de saldo, la capacidad de hacerlo fue el resultado de una dilatado proceso de desarrollo que puede remontarse al gran *crash* de 1340, en cuya estela la Casa de los Medici se había convertido en una organización puntera de las altas finanzas europeas. Cuatro aspectos de este proceso son de interés para nuestro análisis.

En primer lugar, las fortunas de los Medici derivan de los estragos causados por el gran *crash* de la década de 1340. Los Medici, habiendo sobrevivido al mismo y partiendo de orígenes modestos, actuaron rápidamente para llenar el vacío dejado por el colapso de las empresas gigantes de los Bardi y los Peruzzi y de un número considerable de financieros menores. Como muchos otros banqueros mercantiles italianos, los Medici contaban con una red de corresponsales que se extendía por toda la economía-mundo europea. Además, establecieron sucursales extranjeras controladas directamente por las oficinas centrales de Florencia en Roma, Venecia, Nápoles, Milán, Pisa, Ginebra, Lyon, Basilea, Aviñón, Brujas y Londres (de Roover, 1963: 194, 225-346).

En segundo lugar, la prodigiosa expansión transestatal de la Casa de los Medici a finales del siglo XIV y principios del siglo XV se basó en una estrategia de acumulación que dio prioridad a las operaciones financieras con los gobiernos, pero que se mostró altamente selectiva al elegir entre éstos a los destinatarios de sus operaciones. En el período que media entre 1435 y 1450, el 90 por 100 de los 289.000 florines de oro de beneficios totales registrados por la empresa, provinieron de la actividad bancaria y el 10 por 100 restante de dos talleres laneros y de otro que trabajaba la seda que la empresa administraba en Florencia. La sucursal extranjera más rentable de la empresa fue la de Roma, que en 1434 generó más de la mitad de sus ingresos. Los negocios con Roma y por cuenta de Roma eran en realidad la piedra angular del imperio financiero de los Medici, no únicamente por el volumen de los flujos de tesorería que generaban, sino porque el endeudamiento crónico de la curia con la Casa de los Medici permitía a esta última movilizar el poder espiritual y organizativo de la Iglesia, para asegurar el reembolso de los lucrativos préstamos que realizaba a los eclesiásticos subordinados de aquélla diseminados por toda Europa (de Roover, 1963: 194-224).

En tercer lugar, la formación y la expansión del imperio financiero de los Medici estuvieron estrechamente vinculadas a la formación y expansión de los recursos para la construcción del Estado desplegados por la Casa de los Medici:

> A principios de la década de 1470, cuando Lorenzo de Medici se puso a calcular los principales gastos en que su familia había incurrido entre 1434 y 1471, no se molestó siquiera en distinguir los desembolsos efectuados por encargos arquitectónicos y artísticos de los realizados por obras benéficas y por razones fiscales. Todos ellos fueron agrupados dado que atendían al mismo fin: la grandeza de su casa y su poder en el Estado. En vez de sorprenderse del asombroso total (663.755 florines de oro), concluyó diciendo: «Creo que arroja una brillante luz sobre nuestra hacienda y me parece que el dinero estuvo bien gastado, lo cual me complace tremendamente». (Martines, 1988: 243.)

Esta observación muestra que Lorenzo de Medici tenía un sentido más agudo del clima de los negocios en el que operaban los Medici que los historiadores y sociólogos posteriores que malentendieron el desenfreno mostrado por aquéllos en los gastos de pompa y ostentación como la principal razón por la que el capital invertido en su empresa fue muy inferior a los beneficios generados por la misma. En realidad, los beneficios de los Medici fueron altos precisamente porque, para parafrasear el apotegma de Hicks citado anteriormente, *no* se reinvirtieron en la expansión ulterior del negocio que los había generado. Si los Medici hubieran reinvertido en sus operaciones financieras, comerciales e industriales los 663.755 florines de oro que gastaron entre 1434 y 1471 en el patronazgo de los pobres, de las artes y del Estado, el capital operativo de su empresa, que de acuerdo con Raymond de Roover (1963) llegó a alcanzar aproximadamente los 72.000 florines, se habría aproximadamente decuplicado. Con toda probabilidad, un incremento de tal magnitud habría llevado a los Medici a embarcarse en dudosas operaciones comerciales; operaciones posiblemente tan dudosas como la que arruinó a Bardi y Peruzzi. En cualquier caso, habría erosionado seriamente la escasez de capital que estaba permitiendo controlar la competencia intercapitalista, poner en su lugar a la clase trabajadora florentina y, lo cual reviste mayor importancia, estaba suscitando una necesidad constante de asistencia financiera demandada a los Medici por la curia romana y los diversos gobiernos europeos.

Si la reinversión de los cuantiosos beneficios de la Casa de los Medici en la expansión de sus operaciones financieras, comerciales e industriales habría sido una mala política empresarial, el gasto aparentemente «improductivo» de una gran parte de los citados beneficios en pompa y ostentación fue de hecho una buena política, prescindiendo totalmente del placer estético y de otros beneficios que reportó a la familia de los Medici. Las grandes empresas en general y las altas finanzas en particular se hallaron implicadas en la construcción del Estado en un grado mucho mayor que en épocas posteriores. Como observa Mattingly (1988: 59), la función diplomática de los gestores de las sucursales

extranjeras de la Casa de los Medici siempre fue considerable y, después de 1434, «fue cada vez más difícil distinguir entre los representantes residentes del banco de los Medici y los agentes políticos del Estado florentino». La pompa y la ostentación revistieron importancia para las relaciones públicas en Florencia, que es donde se efectuaron tales gastos, pero revistieron incluso mayor importancia al dotar a los gestores de las sucursales extranjeras de un valioso pertrecho psicológico en su lucha diaria para ser aceptados como iguales (o como superiores) en el curso de las operaciones que realizaban con su clientela aristocrática.

Admitido esto, podemos señalar, no obstante, un cuarto aspecto del largo proceso de desarrollo de las altas finanzas florentinas, que no tiene que ver en absoluto con la agudeza empresarial de los Medici y de sus agentes y sin cuyo concurso esa agudeza se hubiese despilfarrado. Este cuarto aspecto, para parafrasear a Weber, fue la peculiar competencia y «equilibrio» políticos existente entre las estructuras políticas europeas más importantes, que comenzó a manifestarse en la última mitad del siglo XIV. Lo que arruinó a Bardi y Peruzzi en la década de 1340 no fue tanto el hecho de que hubieran apostado todo a una única carta. Lo que realmente les arruinó fue que habían colocado el grueso de sus recursos en las altas finanzas «demasiado pronto», es decir, *antes de que* la competencia por el capital en busca de inversión entre las estructuras políticas europeas ascendentes y declinantes hubiera asumido el agudo carácter que asumió a finales del siglo XIV y principios del siglo XV. En consecuencia, ni ellos ni el rey inglés cuya guerra financiaron fueron conscientes de la relación de fuerzas subyacente entre capitalismo y territorialismo que estaba a punto de emerger en Europa. Las dos empresas florentinas consideraron que no tenían otra opción que la de ceder a las presiones del rey Eduardo y prestarle una inmensa cantidad de dinero, cuando en realidad hubiera sido mucho mejor resistirse a sus demandas y esperar a que la delicada situación financiera del reino inglés empeorase. Y Eduardo, por su parte, pensó que podía suspender el pago del préstamo florentino sin preocuparse demasiado por la reputación de la solvencia de la corona inglesa, cuando, en realidad, para ganar la guerra que acababa de iniciar, precisaba de todo el crédito que pudiese obtener.

Cuando los Medici aparecieron en la escena de las altas finanzas europeas la situación era muy diferente. Tuvieron la oportunidad de aprender, por supuesto, de la desastrosa experiencia de Bardi y Peruzzi y de comportarse más cautamente al conceder sus préstamos, como demostraron sin duda al escoger Roma como su cliente principal. La estrategia más cauta de la política crediticia de los Medici no habría producido, sin embargo, sus espectaculares resultados, si no se hubieran dado condiciones sistémicas a cuya creación no habían contribuido en absoluto. Como mencionamos anteriormente, el *crash* había creado un vacío en la estructura de las altas finanzas que reforzó la posición negociadora de los

financieros supervivientes. Además, la peste negra multiplicó los legados y las donaciones a la Iglesia y ello dio un gran estímulo a los flujos de tesorería de Roma poco antes de que los Medici consiguieran hacerse con su gestión; por su parte, el Cisma de 1378-1417, dividiendo el papado en dos sedes competidoras y complicando sus transacciones financieras, ayudó sin duda a que los Medici se hicieran con el control de la curia (cfr. Favier, 1966; Miskimin, 1969: 144-147).

Aun reconociendo la importancia de las ganancias inesperadas y de los problemas de la Iglesia en la consolidación del liderazgo de los Medici en las altas finanzas europeas, el cambio realmente permanente y finalmente decisivo en las circunstancias sistémicas que hizo que los Medici triunfaran allí donde Bardi y Peruzzi habían fracasado fue la competencia por el capital en busca de inversión entre Francia e Inglaterra, engendrada por la Guerra de los Cien Años. Como podemos observar en la Figura 2, la imposición por Eduardo III de mejores condiciones comerciales y de préstamos forzosos sobre los flamencos, unida a la suspensión de pagos del préstamo florentino decidida por el monarca, tuvieron un efecto positivo sobre la balanza de pagos y sobre la liquidez del reino, como se desprende del incremento de la acuñación de moneda que se produce durante la década de 1340 y principios de la de 1350. En 1360, sin embargo, este efecto positivo ha desaparecido y, excepto algún alivio temporal proveniente de Calais en la década de 1420, durante los restantes noventa años de guerra Inglaterra se enfrentó a una constante escasez de liquidez.

La causa de ello hay que buscarla en el hecho de que la guerra se librase en suelo francés, lo cual tendía a destrozar la preponderancia inglesa sobre los franceses en la comercialización de las actividades bélicas:

> Como anteriormente en Italia, un ejército en el campo de batalla actuaba con su continuo apetito de suministros, como una ciudad migratoria. A corto plazo, el efecto sobre las áreas rurales francesas fue con frecuencia desastroso; a largo plazo, los ejércitos y sus saqueos incrementaron la presencia de las actividades de compraventa en la vida cotidiana.
>
> Resultado de ello fue que cuando la monarquía francesa comenzó a recuperarse de la profunda desmoralización producida por las victorias inglesas iniciales y de la amplia desafección de la nobleza, se encontró con una base imponible incrementada, que permitió al rey recaudar suficientes recursos monetarios para sostener un ejército cada vez más formidable. Este ejército fue el que expulsó a los ingleses de Francia en 1453, tras una serie de exitosas campañas. (McNeill, 1984: 82-83.)

Una vez que cesaron las hostilidades, la edad de oro de las altas finanzas florentinas en general y la de los Medici en particular se aproximaron rápidamente a

su fin. Todavía en 1470, se decía de las sucursales de los Medici en Brujas y en Londres que «dominan estas tierras, teniendo en sus manos el arrendamiento del comercio de lana y alumbre y todos los restantes ingresos del Estado, y gracias a estas actividades realizan negocios con todos los mercados del mundo, pero principalmente con Roma, de los cuales obtienen grandes ganancias». En 1485, sin embargo, la sucursal en Brujas había sido cerrada y los Medici desaparecerían en breve de la escena de las altas finanzas europeas (Ehrenberg, 1985: 196-198).

Mientras duró la Guerra de los Cien Años, sin embargo, el equilibrio entre las dos organizaciones territorialistas contendientes y la constante necesidad de asistencia financiera impuesta sobre ambas por la comercialización de la guerra creó oportunidades sin precedentes para la intermediación comercial y financiera que los Medici y otros banqueros mercaderes florentinos se hallaban bien colocados para aprovechar, tanto económica como políticamente. Estas oportunidades ofrecieron a los Medici posibilidades de alcanzar un grado de éxito empresarial que Bardi y Peruzzi nunca tuvieron. Aprovechando estas oportunidades, los Medici se convirtieron en una de las familias más ricas y poderosas de Europa. «Los Medici», observa Ehrenburg (1985: 52), «conocieron en realidad su momento álgido de influencia sobre el curso de la historia mundial durante las luchas que enfrentaron a Luis XI de Francia, a Eduardo IV de Inglaterra y a Carlos el Valiente de Borgoña». Al ejercer tal influencia, sin embargo, se hallaron cada vez más profundamente envueltos en los asuntos políticos, adquirieron preeminencia en las filas de la aristocracia europea y, con el paso del tiempo, permitieron que sus actividades comerciales y financieras se extinguieran.

Sin pretender polemizar con Pirenne, es preciso afirmar que esta metamorfosis no fue expresión ante todo de su incapacidad de adaptación a las cambiantes condiciones de los negocios. Por el contrario, reflejó un éxito excepcional en la adaptación a esas condiciones que todavía predominaban cuando se produjo tal metamorfosis. La carrera de los Medici constituyó simplemente el ejemplo más sobresaliente de una tendencia que, en grados diversos, también se estaba manifestando en otras ciudades-Estado italianas. Ésta era más nítidamente observable en Venecia, que fue también la ciudad-Estado que se enfrentó con más éxito a la adversa coyuntura comercial de finales del siglo XIV y principios del siglo XV:

> La promesa y las oportunidades del imperio veneciano en tierra firme, adquirido después de 1405, produjeron un profundo cambio en el patriciado veneciano. Al suscitar nuevas preocupaciones, la tierra, los cargos públicos y los puestos lucrativos adormecieron la iniciativa empresarial de la nobleza, haciéndola gradualmente más sedentaria. Según la formulación clásica de Pareto, los empresarios se convirtieron en *rentiers*. (Martines, 1988: 171.)

En Venecia, como en Florencia, la coyuntura del siglo que siguió al fin de la expansión comercial eurasiática hizo que el capital excedente se transfiriese de la actividad comercial a las actividades de organización de la guerra y de construcción del Estado. La principal diferencia existente entre ambas ciudades-Estado radicó en que en Venecia esta transferencia se efectuó de modo más uniforme y produjo mayores rendimientos que en Florencia, razón por la cual el estrato de la clase mercantil veneciana que pudo participar y beneficiarse del capitalismo político fue mucho mayor que en Florencia. Esto significa que una idéntica tendencia a la transferencia de recursos de las actividades comerciales a las actividades políticas se materializó en Florencia en la forma altamente concentrada del ascenso irresistible de los Medici a monarcas de la ciudad, mientras que en Venecia se concretizó en un modelo de «rentarización» mucho más difusa, si bien menos espectacular, de todo el estrato superior de la clase mercantil de la ciudad.

Aunque en Venecia, como en Florencia, la retirada del comercio de selectos elementos capitalistas para convertirse en «aristocracia» fue signo del éxito que había coronado su búsqueda de ganancias y no de su incapacidad de adaptación a las cambiantes condiciones de los negocios, sigue siendo cierto que, como sostenía Pirenne, una vez que esa metamorfosis se hubo producido, estos elementos desempeñaron una función puramente pasiva en la expansión ulterior de la economía-mundo capitalista. Así pues, cuando a finales del siglo XV la economía-mundo europea entró en una nueva fase de expansión bajo el impacto de los denominados «grandes descubrimientos», la apertura de una ruta comercial directa entre Europa y las Indias orientales y la conquista y saqueo de las Américas, las clases capitalistas de Venecia, Florencia y Milán no desempeñaron ninguna función activa en la promoción y organización de esta expansión. Por entonces, su capital excedente había sido totalmente absorbido por el proceso de construcción del Estado y había perdido, por consiguiente, mucha de su anterior flexibilidad. Para empeorar más las cosas, como vimos en el «Capítulo 1», su notable éxito en la acumulación de riqueza y poder indujo a las organizaciones territorialistas circundantes a seguir su senda de desarrollo, pero a una escala mucho mayor. Cuando estas organizaciones territorialistas «modernizadas» intentaron desviar el comercio hacia sus propios dominios o conquistar las ciudades-Estado propiamente dichas, estas últimas se vieron forzadas a asignar una parte creciente de sus recursos a la protección de sí mismas.

Los grandes descubrimientos y la expansión comercial que engendraron fueron aspectos esenciales del intento de los dirigentes territorialistas de desviar la actividad comercial desde las ciudades-Estado italianas hacia sus propios dominios. Como tal, se oponían a los intereses de los grupos dominantes y de las clases capitalistas de estas ciudades-Estado y se produjeron a sus espaldas o contra

su voluntad. Hubo sin embargo una importante excepción a esta regla general. Esta excepción fue la clase capitalista genovesa, que promovió activamente, controló y se benefició de esta expansión comercial desde su principio hasta su fin, dando lugar en consecuencia al primero de nuestros ciclos sistémicos de acumulación.

EL PRIMER CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN (GENOVÉS)

Como se anticipó en la «Introducción», nuestro concepto de ciclos sistémicos de acumulación se deriva de la observación efectuada por Braudel sobre el hecho de que la madurez de cada una de las etapas fundamentales de desarrollo de la economía-mundo capitalista es anunciada por un particular desplazamiento desde la actividad comercial realizada con mercancías hacia la actividad comercial efectuada con recursos monetarios. Braudel efectúa tal observación en relación con el desplazamiento efectuado por los holandeses aproximadamente en 1740 y que él conecta con el protagonizado por los británicos a finales del siglo XIX y con los dos desplazamientos realizados previamente por los genoveses, el primero en siglo XV y el segundo en el XVI. Puede parecer curioso a primera vista que Braudel escoja a los banqueros mercantiles genoveses y no a los mucho más célebres financieros florentinos o habsburgueses, como los genuinos predecesores del capitalismo financiero holandés y británico. Braudel no explicita las razones de esta elección, pero ésta se halla justificada, no obstante, por diversas razones, alguna de las cuales afecta directamente a nuestra definición de los ciclos sistémicos de acumulación.

Observemos, en primer lugar, que el capitalismo financiero genovés se desarrolló en la segunda mitad del siglo XIV bajo el impacto de las mismas circunstancias sistémicas que rodearon al capitalismo financiero de otras ciudades-Estado italianas. A medida que se incrementaron las presiones competitivas y se intensificó la lucha por el poder, el capital excedente que ya no encontraba oportunidades rentables de inversión en el comercio se mantuvo líquido y se utilizó para financiar las crecientes deudas públicas de las ciudades-Estado, cuyos activos e ingresos futuros se pusieron en manos de sus respectivas clases capitalistas como nunca lo habían estado antes. Génova se halló en la vanguardia de este movimiento y con la fundación de la Casa di San Giorgio en 1407 se creó una institución para el control de las finanzas públicas por parte de acreedores privados de la ciudad, cuyo grado de eficiencia y sofisticación no encontró parangón hasta la creación del Banco de Inglaterra casi tres siglos más tarde.

Desde un principio, sin embargo, el desarrollo del capitalismo financiero genovés mostró peculiaridades específicas. En este sentido, el control efectivo

de las finanzas públicas por los acreedores privados incorporados a la Casa di San Giorgio no señaló el inicio del control del gobierno de la república por los representantes de los sectores acaudalados, ni una desviación cada vez más notable del capital excedente hacia las actividades de construcción del Estado, como sucedió de diversas formas en Venecia y Florencia. Por el contrario, la fundación de la Casa di San Giorgio simplemente institucionalizó un dualismo de poder y una inestabilidad política inherente que había caracterizado durante mucho tiempo al Estado genovés y que continuaría haciéndolo hasta las reformas constitucionales de Andrea Doria en 1528. «Toda la historia del *quattrocento* genovés», de acuerdo con Jacques Heers, «es la historia de una verdadera crisis social y política». Durante esa misma centuria de permanente crisis social y política, sin embargo, fue cuando Génova se convirtió en la ciudad en la que el capitalismo se desarrolló

> en todas sus formas, con sus técnicas precisas y modernas; en la sede en la que el capital [llegó] a controlar todas y cada una de las actividades económicas; donde los bancos [llegaron] a ocupar una posición de gran importancia. Una ciudad, por tanto, que contempló la rápida formación de una clase de ricos y poderosos empresarios implicados simultánea o sucesivamente en el negocio bancario, en el comercio y en la industria; en resumen, una clase de grandes capitalistas en el sentido más moderno del término. (Heers, 1961: 610.)

Desde este punto de vista, durante el siglo XV el capitalismo genovés se desarrolló siguiendo una senda que divergía radicalmente de la de las restantes ciudades-Estado italianas. En diferentes grados y de modos diversos, el capitalismo milanés, veneciano y florentino se desarrolló apostando por la construcción del Estado y optó por estrategias y estructuras cada vez más «rígidas» de acumulación de capital. El capitalismo genovés, por el contrario, optó por la construcción de mercados y se embarcó en estrategias y estructuras cada vez más «flexibles» de acumulación. Esta excepcionalidad hundía profundamente sus raíces en una combinación única de circunstancias locales y sistémicas.

Localmente, las raíces más profundas de la excepcionalidad genovesa radicaban en los orígenes aristocráticos del capitalismo genovés y en la precocidad con la que la ciudad-Estado de Génova se había anexionado las áreas rurales circundantes. En el momento en que Venecia comenzaba a anexionarse la Terraferma, Milán la Lombardía y Florencia la Toscana, hacía tiempo que Génova había extendido su jurisdicción sobre la mayor parte de Liguria: de Porto Venere a Mónaco y del mar hasta la cordillera de los Apeninos, como le gustaba afirmar al gobierno genovés. Esta afirmación era, sin embargo, en

gran medida nominal, dado que buena parte del largo, estrecho y montañoso territorio encerrado por estos límites se hallaba dividido en los feudos de la exigua y tremendamente cerrada aristocracia terrateniente genovesa. Esta aristocracia terrateniente había dotado a la expansión mercantil genovesa de su impulso empresarial inicial y se había hallado al frente de las empresas comerciales genovesas más importantes en el momento álgido de aquélla a finales del siglo XIII. Cuando decreció la rentabilidad de los recursos invertidos en el comercio, esa misma aristocracia terrateniente optó rápidamente por «refeudalizarse» mediante la transferencia de recursos dirigidos a la adquisición de espacio rural y a la formación de poderosos ejércitos privados; espacio y ejércitos que el gobierno genovés no tenía medios para controlar y mucho menos para dominar (Heers 1961: 538, 590-591).

En Génova, la reasignación del capital excedente desde el comercio de larga distancia a la inversión en tierras y en actividades de construcción del aparato estatal se produjo de modo diferente y con consecuencias sociales opuestas a como se había producido en Venecia y Florencia. En Venecia y en menor medida en Florencia, esta reasignación fue promovida y organizada por las clases mercantiles urbanas como medio para alcanzar el doble fin de encontrar un refugio seguro para conservar el valor del capital excedente que ellas controlaban y de reforzar su poder tanto interna como internacionalmente. En Génova, por el contrario, la reasignación fue promovida y organizada por la aristocracia terrateniente, revitalizada por la expansión comercial precedente, como medio para conseguir reafirmar a una escala mayor su control monopolista del uso de la violencia y de los recursos territoriales y demográficos. Ello no benefició a las clases mercantiles urbanas sino que, por el contrario, erigió una barrera infranqueable a la expansión doméstica de su riqueza y de su poder. No puede negarse que las clases mercantiles urbanas genovesas se habían beneficiado tremendamente de su asociación con una aristocracia terrateniente dotada para el comercio. Pero cuando la expansión comercial llegó a su fin y la aristocracia terrateniente transformó los dominios rurales del Estado genovés en «feudos» de su propiedad, esta misma asociación bloqueó la transformación de las clases mercantiles urbanas genovesas en aristocracia de acuerdo con los modelos veneciano o florentino, condenándolas a mantener líquido la mayor parte de su capital excedente:

> *S'il est relativement facile d'accéder à la classe des marchands ou des banquiers, si l'on peut... prendre assez vite le titre de «nobilus», la classe des seigneurs, la noblesse foncière, est sévèrement fermée. Quelques très rares exceptions mises à part, on ne voit pas de seigneurs vendre leurs châteaux ou leur droit à des marchands. Le régime de l'indivision et de l'administration en commun maintient plus solide la tutelle*

des lignages... Le divorce entre les deux [classes] est très net: propriétés, genre de vie, idéal. Leurs intérêts sont souvent complètement opposés. Leurs conceptions politiques aussi. Les uns veulent une Commune bourgeois et ont réalisé déjà leur idéal de bon gouvernement à San Giorgio; les autres désirent le maintien de leurs privilèges et visent si possible une seigneurie à la façon du duché de Milan. L'opposition entre ces deux classes dirigeantes qui disposent de moyens très différents, mais puissants, explique les troubles politiques dont souffre la cité.

Si bien resulta relativamente fácil acceder a la clase de los mercaderes o de los banqueros, si bien puede disfrutarse con relativa rapidez del título de «nobilus», la clase de los señores, la nobleza terrateniente se halla severamente cerrada. Dejando al margen algunas raras excepciones, no se encuentran señores que vendan sus castillos o sus derechos a los mercaderes. El régimen de indivisión y de administración conjunta confiere solidez a la tutela de los linajes. El divorcio entre ambas [clases] es muy neto: propiedades, modo de vida, ideales. Sus intereses son con frecuencia totalmente opuestos. Sus concepciones políticas también. Los unos quieren un municipio burgués y han realizado ya su ideal de buen gobierno en San Giorgio; los otros desean el mantenimiento de sus privilegios y apuntan si es posible a una señoría como la del Ducado de Milán. La oposición entre estas dos clases dirigentes que disponen de medios muy diferentes, pero poderosos, explica los problemas políticos que sufre la ciudad. (Heers, 1961: 561-562.)

La fundación de la Casa de San Giorgio en 1407 puede interpretarse, por consiguiente, como un momento crítico del proceso de autoorganización de la clase capitalista genovesa en una situación de punto muerto político entre el poder del dinero y el poder de la espada. La intensificación de la lucha competitiva entre las ciudades-Estado, hipertrofiando la deuda pública de Génova, reforzó la preeminencia de los intereses de los sectores acaudalados de la ciudad, pero no lo suficiente como para superar el poder de la aristocracia terrateniente. Esta última controlaba los instrumentos de violencia y las fuentes de la renta inmobiliaria en las áreas rurales circundantes y continuaba participando en las dinámicas de gobierno de la ciudad y en los procesos económicos, si lo exigían sus intereses y lo consideraba oportuno. El hecho de que el poder del dinero no pudiera superar al poder de la espada no significaba, sin embargo, que los intereses de los sectores acaudalados no pudieran organizarse de modo más eficaz para compensar la solidaridad de la aristocracia terrateniente. Esto es en realidad lo que sucedió mediante la incorporación de los acreedores privados del gobierno genovés a la Casa di San Giorgio.

La autoorganización de los intereses de los sectores acaudalados no estabilizó en absoluto la vida política de Génova. Desde 1339, cuando una revuelta

popular contra el gobierno de la aristocracia había impuesto un Dux plebeyo, el responsable del gobierno genovés siempre se había escogido entre las filas del denominado *popolo*, es decir, el pueblo llano. Nominalmente, el Dux era el líder militar del Estado genovés, pero el poder militar real siempre había permanecido firmemente en las manos de la aristocracia terrateniente. Con la formación de la Casa di San Giorgio, la administración de los ingresos del gobierno fue asumida progresivamente por esta organización, de modo que la impotencia militar del gobierno genovés se vio agravada por la privación de su poder financiero.

Si la privación del poder financiero del gobierno genovés no fue de ayuda para dar estabilidad a la vida política de Génova, que siguió siendo tan turbulenta como siempre, contribuyó no obstante a resolver los problemas financieros de la ciudad y a estimular la virtuosidad técnica de la clase capitalista genovesa en sus operaciones monetarias. La ideología de una «moneda fuerte» alcanzó su apogeo en la Gran Bretaña del siglo XIX y ha encontrado sus más dogmáticos sostenedores en los círculos académicos estadounidenses de finales del siglo XX. La aplicación práctica de tal principio, sin embargo, floreció en primer lugar en la Génova del siglo XV.

El dogma central de esta práctica era que la disponibilidad de «dinero bueno» era esencial para los procesos de acumulación de capital. Entonces, como ahora, las organizaciones capitalistas, sean empresas comerciales, gobiernos o una combinación de ambas, precisan de una robusta y sólida unidad de cuenta con la que medir las ganancias y las pérdidas derivadas de sus operaciones comerciales y financieras. Si no se dispusiese de tal patrón, entonces como ahora, estas organizaciones confundirían irremediablemente las pérdidas con las ganancias y viceversa, simplemente por las variaciones del valor de los medios de pago con los que se realizan sus negocios. Serían víctimas irremediablemente de la denominada ilusión monetaria. Si estas organizaciones dispusiesen de una unidad de cuenta que descontase efectivamente esas variaciones, en vez de ser víctimas de la ilusión monetaria, podrían aprovecharse tremendamente de las ilusiones monetarias de aquellos a quienes compran y con quienes se endeudan, de aquellos a quienes venden y prestan.

Los banqueros mercantiles de la Génova del siglo XV comprendieron perfectamente que no disponían del poder para eliminar, ni ello era de su interés, las variaciones que se producían en el valor del dinero realmente en circulación, incluido el dinero que circulaba en Génova, lo que ellos denominaban «dinero corriente». A mediados del mencionado siglo, comenzaron a darse cuenta de que disponían del poder para introducir, y ello sí era de su interés, una unidad invariable de cuenta mediante la cual podrían liquidar sus negocios recíprocos, valorar cuidadosamente la rentabilidad de sus ambiciosas operaciones

comerciales y financieras, y hallarse en condiciones de obtener beneficios y no pérdidas de las variaciones temporales y espaciales que se producían en el valor del dinero que circulaba realmente. Así, en 1447 se aprobó una ley que exigía que toda contabilidad empresarial relativa a los intercambios monetarios se efectuase mediante una moneda de oro de peso fijo; una unidad de cuenta que pronto se convirtió en la *lira di buona fortuna*, en ocasiones también denominada *moneta di cambio*. Desde principios de la década de 1450, este «dinero bueno» se convirtió en la unidad oficial de la contabilidad empresarial genovesa no únicamente para los intercambios monetarios, sino para todas las transacciones, mientras que el «dinero corriente», de valor variable, siguió siendo el medio normal de cambio (Heers, 1961: 52-55, 95-96).

Esta reforma monetaria dio un nuevo impulso al continuo florecimiento de los instrumentos y técnicas monetarios. Si las altas finanzas modernas fueron una invención florentina, el verdadero lugar de nacimiento del moderno capitalismo financiero en todas sus formas fue la Génova de mediados del siglo XV:

> *[L]es techniques génoises sont, dès le milieu du Quattrocento, celles qui caractérisent le capitalisme de l'ère moderne. Chèques et lettres de change sont d'un emploi courant et le principe de l'endossement y est admis; l'essentiel des paiements s'effectue par virements des comptes et la ville dispose d'une monnaie de banque stable et facile. C'est pourquoi on trouve, sans doute, moins nécessaire de recourir à l'affaiblissement de la monnaie pour augmenter les moyens de paiement... C'est une période de monnaie beaucoup plus stable. Car Gênes, contrairement aux régions voisines moins évoluées (à la France surtout), dispose d'une abondance relative des moyens de paiements. Elle connaît le secret du régime capitaliste moderne qui consiste à «retarder les paiements ou les remboursements et faire perpétuellement chevaucher ces retards les uns sur les autres»; d'un régime «qui mourrait d'un apurement simultané de tous les comptes».*
>
> Las técnicas genovesas son, desde mediados del *Quattrocento*, las que caracterizan el capitalismo de la era moderna. Cheques y letras de cambio se emplean habitualmente y se halla admitido el endoso de efectos; la mayoría de los pagos se efectúan mediante transferencia bancaria y la ciudad dispone de una moneda bancaria estable y abundante. Ésta es la razón, sin duda, por la que se tiene menos necesidad de recurrir a la devaluación de la moneda para aumentar los medios de pago... Es un período en el que la moneda es mucho más estable. Y ello porque Génova, a diferencia de sus regiones vecinas menos evolucionadas (Francia sobre todo), *dispone de una abundancia relativa de medios de pago*. Conoce el secreto del régimen capitalista moderno que consiste en «retrasar los pagos o los reembolsos y solapar continuamente estos retrasos unos con otros; de un régimen que colapsaría si todas las

cuentas se compensasen simultáneamente». (Heers, 1961: 96; cursivas añadidas; cita procedente de Bloch, 1955.)

Ni los problemas políticos, ni la relativa abundancia de medios de pago, ni la virtuosidad técnica del capitalismo genovés demostrada durante el siglo XV fueron resultado únicamente de circunstancias locales. Por el contrario, los procesos que se produjeron en Génova fueron radicalmente conformados por los contextos sistémicos italiano, europeo y eurasiático, los cuales englobaron aquéllos y tan sólo en escasa medida fueron configurados por Génova. La circunstancia sistémica más importante fue, sin duda, la desintegración del sistema comercial eurasiático en cuyo seno habían tenido lugar los logros comerciales de Génova a finales del siglo XIII y principios del siglo XIV.

Estos logros se fundaron en primer lugar en la competitividad de la ruta comercial de Asia central hacia China y en el éxito con el que la empresa genovesa consiguió establecer un control cuasimonopolístico sobre la «terminal» del mar Negro de esta ruta. Mientras el imperio mogol aseguró el acceso y la seguridad de la ruta de Asia central y Génova conservó su superioridad militar en la región del mar Negro, el comercio y las empresas genovesas crecieron en escala, alcance y número. Pero en el momento en que el declive del poder mogol hizo la ruta de Asia central menos competitiva y segura y el surgimiento del poder otomano en Asia Menor erosionó y después destrozó la supremacía genovesa en la región del mar Negro, la rueda de la fortuna giró. La prosperidad del comercio genovés decayó y el hipertrofiado aparato militar-comercial genovés se enfrentó repentinamente al imperativo de una reestructuración fundamental (cfr. Heers, 1961: 366-372; Abu-Lughod, 1989: 128-129).

La respuesta de Génova a esta reducción de las oportunidades comerciales rentables a lo largo de la ruta de Asia central fue intentar un control todavía más estricto sobre las restantes actividades comerciales que se desarrollaban en la región del mar Negro: grano, madera, pieles y esclavos. Como observa Heers (1961: 367), la Guerra de Chioggia contra Venecia (1376-1381) fue esencialmente una guerra librada en un intento de imponer el monopolio comercial en el mar Negro. Como sabemos, el intentó se volvió contra sus artífices: Génova perdió la guerra y la Paz de Turín impuso un control veneciano todavía más férreo sobre la ruta comercial asiática a través de la ruta del sur. Desde entonces, el poder de Génova en el mar Negro y en el este del Mediterráneo declinó velozmente bajo el impacto de los rápidos avances turcos, mientras que las oportunidades de redirigir la expansión a áreas más próximas al centro genovés fueron contenidas por el poder catalano-aragonés en el área noroccidental del Mediterráneo.

El comercio genovés, por tanto, fue golpeado con especial dureza por el decaimiento de la expansión del comercio eurasiático. Fue golpeado con mucha

mayor dureza que el de cualquiera de las restantes grandes ciudades-Estado italianas. El comercio metalúrgico de Milán se benefició tremendamente de la intensificación de las actividades bélicas en Europa; tras la traumática reestructuración de la década de 1340, las empresas florentinas encontraron nuevos nichos de mercado muy bien protegidos y altamente rentables en la producción textil de alta calidad y en las altas finanzas; y Venecia ganó mucho más de lo que perdió por mor de las mismas tendencias y acontecimientos que estaban causando problemas a Génova. Como señala Abu-Lughod (1989: 129), «"la apuesta" de Venecia por la ruta del sur resulto ser afortunada». La ruta de Asia central controlada por Génova y la ruta del sur de Asia controlada por Venecia eran en cierto modo complementarias, pero básicamente competían entre sí. La desorganización y clausura final de la ruta del norte alivió, por tanto, las presiones competitivas que gravitaban sobre el comercio veneciano; y, por supuesto, ese alivio fue todavía mayor una vez que la presencia genovesa en el Mediterráneo oriental se restringió a causa de su derrota en la Guerra de Chioggia.

Las tendencias y los acontecimientos que afectaron a Génova en la segunda mitad del siglo XIV y durante el siglo XV se vieron profundamente influenciados por esta restricción de las redes de su comercio de larga distancia y por el deterioro concomitante de la posición de poder de la ciudad en la economía-mundo mediterránea y en el sistema de ciudades-Estado italianas. El rápido cierre de la ruta genovesa de Asia central hacia China, el cerco del comercio mediterráneo genovés por las potencias otomana, veneciana y catalano-aragonesa, el surgimiento de poderosas ciudades-Estado alrededor de los dominios metropolitanos de Génova: esta configuración de circunstancias debe haber infundido un sentimiento de desesperanza a los genoveses. Y ciertamente cobra sentido la decisión tomada por la aristocracia terrateniente genovesa de retirarse del comercio e invertir los beneficios obtenidos del mismo en tierras, castillos y ejércitos por toda la región ligur.

Inteligente como era, esta retirada agravó la crisis de sobreacumulación que «afligía» al estrato burgués de las clases mercantiles genovesas. Como se ha observado, redujo considerablemente las oportunidades abiertas a la burguesía de encontrar salidas rentables para su capital excedente en la adquisición de tierras y en la construcción del aparato de Estado. Para empeorar más las cosas, privó a la burguesía genovesa de buena parte de la protección que precisaba en la economía-mundo en general.

La burguesía genovesa, a diferencia de la veneciana, nunca había sido autosuficiente en la organización de la protección necesaria para sus operaciones de larga distancia; una tarea que siempre había sido asumida por la aristocracia terrateniente genovesa dedicada al comercio. Mientras el interés de este estrato aristocrático en la empresa comercial fue importante, el acuerdo resultó venta-

joso porque permitió a la burguesía concentrarse y especializarse en objetivos estrictamente comerciales. Cuando ese interés declinó y la aristocracia terrateniente se retiró del comercio, la burguesía quedó desprotegida en un mundo cada vez más hostil.

En estas circunstancias, no era sino natural que una gran parte del capital genovés y del personal ocupado en las actividades comerciales se volviera a la economía doméstica genovesa, a pesar de la ausencia de oportunidades de inversión atractivas que ofrecían la adquisición de tierras y las actividades de construcción del aparato estatal. Esta implosión doméstica del régimen genovés de acumulación fue el factor subyacente específico más importante para explicar las mencionadas tendencias que caracterizaron a la Génova del siglo XV: turbulencia política, sobreabundancia de medios de pago y creación de nuevos instrumentos y técnicas monetarios. En sí mismas, sin embargo, estas tendencias no podían resolver la crisis de sobreacumulación de la cual eran expresión. Incluso la virtuosidad de las operaciones monetarias, que posteriormente serían un ingrediente clave de la expansión capitalista genovesa, contribuyó en escasa medida a resolver la crisis del capitalismo genovés durante la mayor parte del siglo XV.

Subterráneamente, sin embargo, y como respuesta a la crisis, las redes genovesas de comercio y acumulación se estaban reestructurando radicalmente de un modo que, con el tiempo, hizo de los banqueros mercantiles genoveses la clase capitalista más poderosa de la Europa del siglo XVI. El poder militar-comercial genovés estaba siendo desplazado de la región del mar Negro y del Mediterráneo oriental por turcos y venecianos y estaba siendo contenido simultáneamente en el Mediterráneo noroccidental por el poder de catalanes y aragoneses. No obstante, como observa John Elliot (1970a: 38), mientras la guerra entre el Estado genovés y la federación catalano-aragonesa se libraba sin resultados definitivos a lo largo de la mayor parte del siglo XV, el capital genovés lograba desplazar al capital catalán en toda la Península Ibérica. La primera victoria se produjo en la esfera de las altas finanzas. Los banqueros mercantiles genoveses aprovecharon inmediatamente las oportunidades creadas por el colapso de los bancos privados más notorios de Barcelona, producido en el *crash* de principios de la década de 1380, para convertirse en los financieros más importantes de la región ibérica; y ello mediante un proceso muy similar al que habían seguido los Medici, a una escala mayor, tras el colapso de Bardi y Peruzzi en el *crash* de la década de 1340. La victoria que probó ser realmente decisiva, sin embargo, para la suerte posterior de Génova fue el control del comercio castellano:

> El crecimiento del comercio lanero de Castilla había creado nuevas oportunidades comerciales que los catalanes, combatiendo en demasiados frentes, no se hallaban en condiciones de aprovechar. Fueron los genoveses,

en cambio, instalados en Córdoba, Cádiz y Sevilla, quienes establecieron una sólida alianza con Castilla y aseguraron el control de las exportaciones de lana desde los puertos del sur de España. Una vez que obtuvieron este punto de apoyo, los genoveses se hallaron bien situados para atrincherarse en todos y cada uno de los puntos estratégicos de la economía castellana y preparar así el camino para su futura participación en el lucrativo comercio entre Sevilla y el imperio colonial de Castilla. Este predominio genovés influyó decisivamente en la evolución del siglo XVI español. Si hubieran sido los catalanes en vez de los genoveses quienes hubiesen ganado la lucha por introducirse en el sistema comercial castellano, la historia de una España unida habría tomado un giro profundamente diferente. (Elliot, 1970a: 39.)

E igualmente diferente hubiera sido la historia de la economía-mundo capitalista. A tenor de los conocimientos actuales, estatíamos hablando en estos momentos de un ciclo sistémico de acumulación «catalán» o «español» o, quizá, no estaríamos hablando en absoluto de ciclos sistémicos de acumulación. La razón por la que estamos hablando de un ciclo genovés, sin embargo, no es porque en esa coyuntura crítica los catalanes se hallasen «combatiendo en demasiados frentes», ya que Génova se hallaba envuelta incluso en más. En parte, parafraseando la opinión de Abu-Lughod sobre Venecia, la razón radica en que la «apuesta» genovesa por el comercio castellano resultó ser afortunada. Incluso en mayor medida que en la «apuesta» veneciana por la ruta comercial del sur de Asia, la suerte fue tan sólo un elemento menor de la historia genovesa.

El elemento decisivo fue que los genoveses colocaron sus «apuestas» muy cuidadosamente y, lo que reviste todavía mayor importancia, las respaldaron con una panoplia de medios monetarios y organizativos que pocos o ninguno de sus competidores reales o potenciales podía igualar. En cierto sentido, la matriz de las fortunas de la clase capitalista genovesa durante el siglo XVI estuvo definida por las «desgracias» de finales del siglo XIV y principios del siglo XV. Cuando el imperio militar-comercial que los genoveses habían construido durante los siglos anteriores comenzó a desintegrarse y la aristocracia terrateniente genovesa se retiró de la actividad comercial para «refeudalizarse», el estrato burgués de las clases mercantiles genovesas se sintió «afligido» por una seria y crónica desproporción entre, por un lado, sus ingentes reservas de dinero, información, saber hacer empresarial y conexiones y, por otro, sus escasas posibilidades de protegerse a sí misma y a sus operaciones en un mundo cada vez más hostil y competitivo. La Península Ibérica era, por tres razones principales, el lugar que ofrecía las mejores perspectivas para una rápida resolución favorable de esta desproporción fundamental.

Como podemos ver en la Figura 4, el sur de la Península Ibérica y el Magreb circundante eran las regiones del Mediterráneo que habían sido más totalmente

«monopolizadas» por la empresa genovesa. Era natural que los intereses empresariales genoveses respondiesen a la creciente presión sentida en otros puntos, retirándose a su plaza fuerte. Y así lo hicieron, transformando en la primera mitad del siglo XV el todavía reino independiente de Granada, por entonces el centro agroindustrial más prospero de la región, en una «verdadera colonia económica genovesa» (Heers, 1961: 477; 1979: cap. 7).

En segundo lugar, la Península Ibérica no era para la empresa genovesa tan sólo el baluarte al que retirarse, sino también la cabeza de puente natural a partir de la cual avanzar en búsqueda de los suministros de los que estaba siendo privada. Cuando los venecianos endurecieron el control sobre la plata alemana y las especias asiáticas, se hizo imperativo para la empresa genovesa, como programa mínimo, reforzar su control sobre el oro africano que era llevado a los puertos del Magreb a través del comercio caravanero del Sáhara y, como programa máximo, encontrar una ruta atlántica hacia el este que reemplazase la ruta perdida de Asia central. Desde ambos puntos de vista, una sólida presencia en la Península Ibérica era de la mayor importancia estratégica (Heers, 1961: 68-69, 473; 1979: caps. 4 y 8; Pannikar, 1953: 23).

En tercer lugar, y ello reviste mayor importancia, la Península Ibérica era para la clase capitalista genovesa el lugar más prometedor para encontrar aquello que más necesitaba: verdaderos socios empresariales capaces de «producir protección», que pudieran sentirse atraídos a desempeñar la función anteriormente asumida por la aristocracia terrateniente genovesa. Los gobernantes territorialistas de los reinos emergentes de España y Portugal parecieron hallarse, desde un primer momento, totalmente dispuestos a cumplir tal tarea, dado que combinaban fanatismo religioso y empresarialidad política, lo cual les hacía muy semejantes a los aristócratas genoveses convertidos en mercaderes de tiempos anteriores. El más famoso de los precursores e inspiradores de los descubrimientos europeos, el príncipe portugués Enrique el Navegante, era una «figura incondicionalmente medieval [obsesionado] con la idea de la Cruzada» (Parry 1981: 35-6). Y el empresario de los descubrimientos que cosechó más éxitos, la reina Isabel de Castilla, fue el líder de una nueva cruzada dirigida a expandir el dominio territorial del poder cristiano y castellano:

> La expulsión de los judíos, el bautismo violento de los moros de Granada, los poderes extraordinarios conferidos a la nueva Inquisición... representaban tanto una reacción contra la presión incrementada de los musulmanes sobre la cristiandad desde la caída de Constantinopla como una intensificación del fervor religioso y, por consiguiente, de la intolerancia religiosa en España. Esta intensificación del celo, este nuevo entusiasmo por la conver-

sión, viajaron rápidamente al Nuevo Mundo, donde iban a encontrar nuevas y más eficaces formas de expresión. (Parry, 1981: 29.)

El espíritu de cruzada iba de la mano con un adherencia inmediata al espíritu del Renacimiento, al estímulo del saber, al culto del individuo y, sobre todo, al nuevo arte de la política:

> Como muchos gobernantes italianos, Isabel de Castilla debía su trono a una combinación de guerra y diplomacia. La restauración autoritaria del orden público y de la disciplina fue uno de sus mayores logros... Los principios delineados por Maquiavelo sobre el arte de gobernar no tuvieron ejemplos más exitosos que los de Fernando de Aragón y Juan II de Portugal... [Este] culto de la oportunidad en las tareas de gobierno... ayudó a preparar la mente de los hombres para la inmensa empresa de improvisación política y administrativa a la que iba a enfrentarse el gobierno español en el Nuevo Mundo. (Parry, 1981: 32-33.)

Henri Pirenne observó en cierta ocasión que los genoveses, a diferencia de los venecianos, no fueron «mercaderes desde el principio» y que «recordaban más bien a los cristianos de España. Como ellos, libraron la guerra contra el infiel con un apasionado entusiasmo religioso; una guerra santa, pero una guerra muy rentable... En ellos, la pasión religiosa y el apetito de lucro se fundieron en espíritu de empresa» (citado en Cox, 1959: 181). La analogía puede llevarse más allá observando que la expansión transoceánica del comercio ibérico de finales del siglo XV y principios del siglo XVI, como la expansión del comercio genovés en épocas anteriores, pero a diferencia de la expansión del comercio veneciano a lo largo de toda su historia, fue promovida y organizada por una agencia empresarial dicotómica soldada por una relación orgánica de «intercambio político».

El sentido sustantivo de la expresión «intercambio político» utilizada en este trabajo es una variante de la afirmación hecha por Schumpeter (1954: 138) de que «sin la protección de algún grupo no-burgués, la burguesía es no sólo políticamente impotente e incapaz de dirigir su nación, sino ni siquiera capaz de ocuparse de su interés de clase particular». En opinión de Schumpeter, la principal excepción histórica a esta regla fue la gestión de los asuntos de ciudades-Estado como las repúblicas veneciana y genovesa; excepción que él atribuye al hecho de que «antes de la llegada de las metrópolis modernas, que no es ya un asunto burgués, la gestión de la ciudad era análoga a la gestión de los negocios». Incluso la República Holandesa constituyó una excepción tan sólo parcial a esta regla, como lo atestigua el hecho de que «prácticamente en toda situación de emergencia [los mercaderes de la República], tuvieron que entregar las riendas de la misma a un señor de la guerra de carácter feudal».

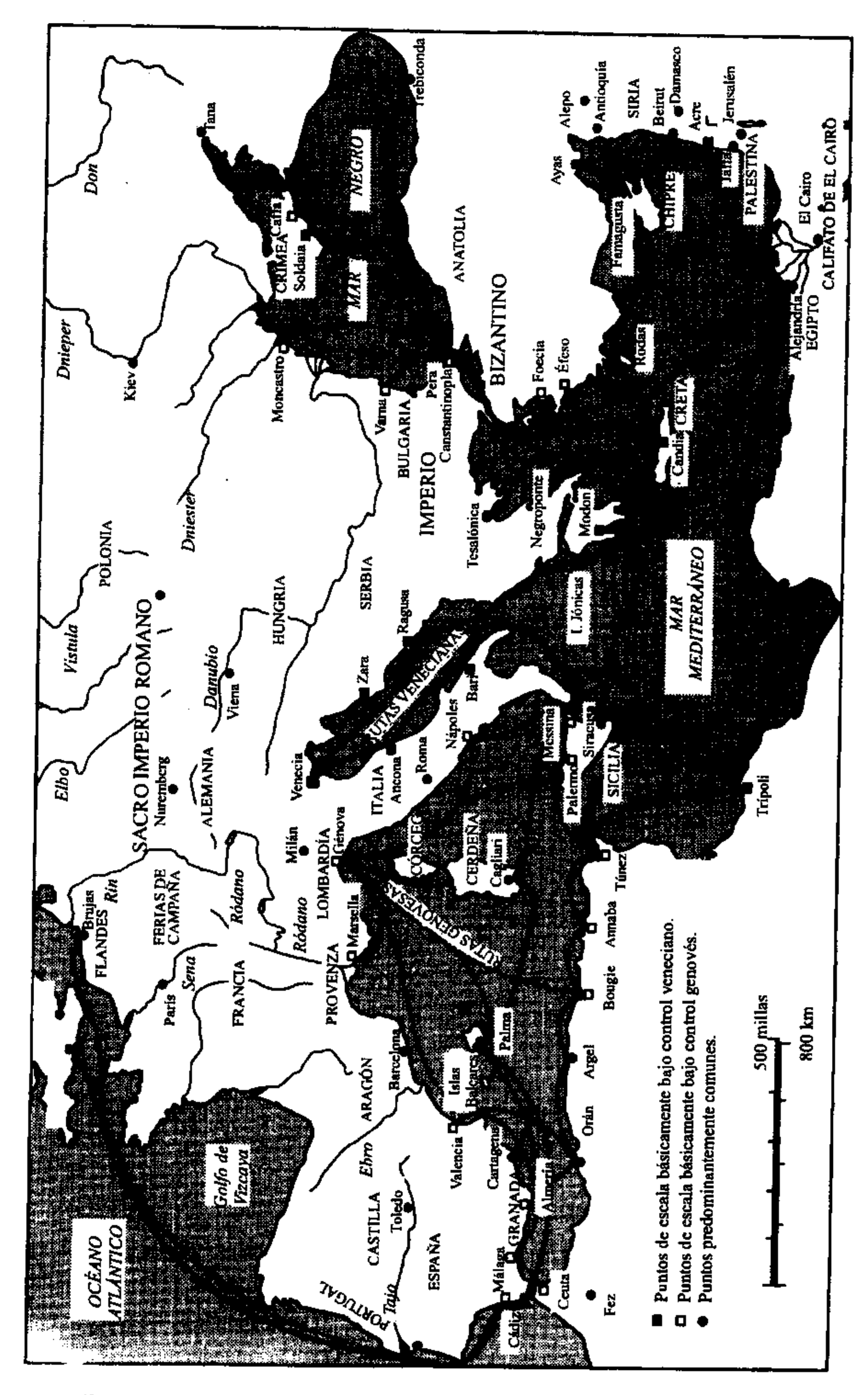


Figura 4. Rutas de Génova y de Venecia a través del Mediterráneo en la Edad Media (*Fuente:* Abu-Lughod, 1989: 123.)

El surgimiento de los Estados nacionales propiamente dichos situó el negocio de la construcción del Estado y de la organización de la guerra fuera del alcance de la burguesía y generó una estructura «anfibia» de dominio formada por un estrato burgués y otro aristocrático: «Todo esto era algo más que un mero atavismo. Constituía una simbiosis activa de dos estratos sociales, uno de los cuales sin duda soportaba al otro económicamente, siendo a su vez aquél soportado por éste políticamente». La experiencia inglesa demuestra palmariamente que no se trataba de un mero atavismo, sino de una simbiosis activa:

> El estrato aristocrático [en Inglaterra] continuó dominando el cotarro *con las miras puestas en un capitalismo intacto y vital*. Sin duda, ese estrato... absorbía habitualmente cerebros de otros estratos que se zambullían en la política; ese estrato se erigió en representante de los intereses burgueses y libró batallas de la burguesía; tuvo que entregar sus últimos privilegios legales; pero con estas matizaciones y para fines que ya no eran los suyos, continuó manejando la maquinaria política, gestionando el Estado, gobernando. (Schumpeter, 1954: 135-137; cursivas en el original.)

El argumento de Schumpeter corresponde en líneas generales a nuestra anterior afirmación de que, según la definición de Estado capitalista contenida en el *Manifiesto Comunista* («éste no es sino el comité que gestiona los asuntos comunes de toda la burguesía»), los Estados capitalistas hegemónicos cada vez dotados de mayor tamaño y complejidad que crearon y expandieron el moderno sistema interestatal parecen haber sido versiones diluidas del modelo ideotípico de Estado capitalista materializado por Venecia en los primeros tiempos modernos. En ambas afirmaciones, la relación de intercambio político que une los elementos capitalistas y no-capitalistas de los grupos dominantes hegemónicos afecta únicamente a los procesos de construcción del Estado. La tesis avanzada aquí, por el contrario, es que incluso en los procesos de acumulación de capital a escala mundial, la agencia de expansión ha presentado una estructura dicotómica.

Sostenemos, más específicamente, que la expansión material del primer ciclo sistémico de acumulación (genovés) fue promovida y organizada por una agencia dicotómica formada por un elemento aristocrático-territorialista (ibérico), que se especializó en el suministro de protección y en la obtención de poder, y por un elemento capitalista burgués (genovés), que se especializó en la compraventa de mercancías y en la búsqueda de beneficios. Estas especializaciones se complementaban entre sí; sus beneficios recíprocos, que mientras persistieron, garantizaron la perduración de la unión, mantuvieron unidos a los dos elementos heterogéneos de la agencia de expansión mediante una relación de intercambio político en la que, por un lado, la búsqueda de poder del elemento

territorialista creó oportunidades comerciales rentables para el elemento capitalista y, por otro, la búsqueda de beneficio de este último reforzó la eficacia y la eficiencia del aparato de producción de protección del elemento territorialista.

En el siglo XV, los gobernantes territorialistas de la Península Ibérica y los banqueros mercantiles capitalistas genoveses establecieron una relación de este tipo por la simple razón de que cada parte podía ofrecer a la otra lo que ésta más necesitaba; y la relación duró porque esta relación de complementariedad se reproducía continuamente por la exitosa especialización de ambas partes en sus respectivos objetivos. Lo que más precisaba la clase capitalista genovesa en el siglo XV era una ampliación tal de su espacio comercial que le permitiese colocar sus enormes excedentes de capital y de personal y mantener vivas sus extensas redes comerciales. La explotación más intensa de su nicho de mercado en el Mediterráneo suroccidental fue tan sólo un paliativo que a lo sumo ralentizó la implosión y el declive. Para resolver su larga crisis, la clase capitalista genovesa necesitaba realmente proceder a una ruptura fundamental que, sin embargo, el Estado genovés activo en muchos frentes e internamente dividido, no se hallaba en condiciones de acometer.

Una iniciativa tal tampoco cabía en el estrecho horizonte de cálculo de la clase capitalista genovesa presa de sus propios impulsos. Obviamente, la búsqueda de beneficio había empujado a las empresas genovesas a explorar la costa de África occidental:

> Cuando el valor del oro fue particularmente alto los hermanos Vivaldi de Génova intentaron circunnavegar África a finales del siglo XIII, dos siglos antes que Vasco da Gama. Se perdieron, pero los marinos enviados en su búsqueda por el capitalista que los había financiado, Teodosio D'Oria, redescubrieron las «Islas Afortunadas» de la Antigüedad, las Canarias... Después de 1350, cesaron estos intentos porque el *ratio* oro-plata volvió a un nivel más normal y disminuyó la actividad económica en Europa; cuando alrededor de 1450 ésta se recuperó de nuevo y se incrementó el valor del oro, las expediciones oceánicas y africanas comenzaron de nuevo. (Vilar, 1976: 47-48.)

Así, los capitalistas genoveses patrocinaron una ambiciosa expedición a través del Sáhara en 1447 y dos viajes a lo largo de la costa africana occidental en la década de 1450, todo ello en búsqueda de un acceso directo al oro africano. Los lentos rendimientos de este tipo de iniciativas y, sobre todo, la *incalculabilidad* de los costes financieros y de los beneficios futuros de la expansión en aguas no cartografiadas hicieron que el capital genovés se mostrase reticente a proceder en esta dirección con la determinación y los recursos necesarios para provocar un punto de inflexión. Como observa Heers, refiriéndose específicamente a los banqueros mercantiles de Génova,

> *[l]'homme d'affaires italien est trop volontiers présenté comme avide de tenter quelque grosse opération risquée et très lucrative. Ce n'est plus tellement le cas au XVe siècle. Ni le commerce, ni la finance ne sont des «aventures», mais des industries exercées sur une échelle de plus en plus grande et dont les techniques bien rodées laissent deu de place au hasard.*
> el hombre de negocios italiano es presentado con demasiada facilidad como ávido por intentar una gran operación arriesgada y muy lucrativa. No era este el caso en el siglo XV. Ni la economía, ni las finanzas son «aventuras», sino industrias ejercidas a una escala cada vez mayor y cuyas técnicas muy sedimentadas dejan poco lugar al azar. (Heers, 1961: 53.)

En resumen, puede afirmarse que la clase capitalista genovesa del siglo XV se hallaba atrapada en un punto muerto fundamental. Por un lado, la pérdida de las oportunidades que ofrecía el comercio de larga distancia de épocas anteriores generó luchas domésticas competitivas y disputas interminables que destruyeron los beneficios obtenidos, y provocó la desaparición de las redes y de los recursos empresariales, inutilizados o inutilizables, que se hallaban dispersos por toda la economía-mundo. Por otro lado, la aparición de nuevas oportunidades para el comercio de larga distancia a una escala suficiente como para invertir estas tendencias llevaba aparejados riesgos que no sólo eran altos, sino incalculables y que, por lo tanto, se hallaban más allá del horizonte de la empresa capitalista racional. En otras palabras, la misma lógica de la obtención de beneficios restringió la autoexpansión del capital genovés y lo amenazó con su autodestrucción.

El camino obvio para superar este punto muerto fue establecer relaciones de intercambio político con gobernantes territorialistas como los de la Península Ibérica, que se sentían impulsados a abrir nuevos espacios comerciales por motivos que no coincidían con la búsqueda de un beneficio calculable y que además precisaban de modo tan imperioso del tipo de servicios que la clase capitalista genovesa se hallaba óptimamente equipada para prestar como para permitir a ésta organizar libremente, como considerase oportuno, su tráfico de divisas y mercancías. El espíritu de cruzada constituía una excelente garantía de que la expansión de las potencias de la Península Ibérica a través de aguas no cartografiadas se produciría sin reparar en constantes cálculos racionales sobre sus costes y beneficios pecuniarios. Y la adhesión al espíritu del Renacimiento era una garantía igualmente buena de que los promotores y organizadores de la expansión continuarían apreciando las ventajas de tal asociación con una de las clases mercantiles más numerosa, más solvente y mejor relacionada de la época; una clase además que ya se hallaba instalada en el sur de la Península Ibérica. Cuando la asociación se constituyó y los denominados «grandes descubrimien-

tos» la consolidaron, el capitalismo genovés salió finalmente de su larga crisis y se encaminó hacia su momento de mayor expansión.

En 1519, el poder del capital genovés era tal que le permitió desempeñar un papel crucial en la elección de Carlos V, nombrado entonces rey de España con el título de emperador, a expensas del rey de Francia, Francisco I. En esta ocasión, sostiene Ehrengburg (1985: 74), los príncipes del electorado alemán «nunca habrían escogido a Carlos si los Fugger no hubieran apoyado su causa con sus recursos monetarios y más todavía con la potencia de su crédito». La operación nunca hubiera tenido éxito, sin embargo, si los banqueros mercantiles genoveses no hubieran movilizado sus letras de cambio para que los Fugger y los Welser dispusieran, de modo inmediato y en lugares muy diferentes, del dinero necesario para comprar los votos de los príncipes alemanes (Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard, 1991: 26).

Durante los siguientes cuarenta años, las fortunas de los Fugger crecieron de modo espectacular, tan sólo para declinar rápidamente en un marasmo de créditos insolventes, depreciación de activos y endeudamiento creciente. En este período, la posición central que los Fugger ocuparon en las altas finanzas europeas se asemejó a la desempeñada por los Medici un siglo antes, aunque los cimientos papales del negocio de los Medici fueran mucho más sólidos que los cimientos imperiales del negocio de los Fugger. Esta posición central ha hecho que algunos historiadores se refieran a la época de Carlos V como la «era de los Fugger». Si la posición central en las altas finanzas significa todo lo que esta frase parece indicar, entonces tal designación es correcta. Las tendencias más importantes de la economía-mundo capitalista de esa época no se desplegaron, sin embargo, en la esfera de las altas finanzas. Entre bambalinas, el poder menos visible de las empresas genovesas continuó creciendo mediante la consolidación y ulterior expansión de su sistema de redes comerciales globales hasta que, en su momento de máximo esplendor, se sintieron suficientemente fuertes como para intentar hacerse con el control de las finanzas de la España imperial a expensas de los exhaustos Fugger y de otros financieros de los Augsburgo que operaban desde Amberes.

Lo que agotó finalmente a los Fugger y limpió el camino para la tentativa genovesa fue sobre todo la estrecha base espacial y funcional de sus fortunas empresariales; una estrechez que los hizo siervos antes que amos de los continuos problemas financieros de Carlos V. Desde un principio, su negocio combinó simultáneamente el comercio de plata y cobre con los préstamos a los príncipes alemanes. Su estrategia de acumulación era realmente simple: los beneficios obtenidos del comercio con estos metales se invertían en préstamos a los príncipes a cambio de derechos mineros o de propiedades de minas, lo cual a su vez les permitía expandir su comercio con los metales, cuyos beneficios se

convertían en nuevos préstamos, derechos mineros y propiedades, y así sucesivamente en una cadena expansionista «sin fin». A comienzos del siglo XVI, la autoexpansión del capital en virtud de esta simple fórmula se aceleró de modo repentino y llegó a ser verdaderamente explosiva por mor de una coyuntura excepcionalmente favorable para la plata alemana, creada por la llegada a Europa de los suministros portugueses de especias asiáticas. En Amberes, esto creó un mercado alternativo para la plata alemana, cuya oferta había sido hasta la fecha dominio monopsónico del mercado veneciano. Como resultado de ello, el capital de los banqueros mercantiles de Augsburgo multiplicó su valor repentinamente y les proporcionó los medios necesarios para elegir al emperador de su agrado en la elección de 1519 (Ehrenburg, 1985: 64-74; Braudel, 1984: 148-150).

Poco después de 1519, sin embargo, la favorable coyuntura que había propiciado las fortunas de los mercaderes de augsburgueses comenzó a declinar rápidamente. Durante la década siguiente, la llegada a Europa del suministro español de plata americana desvió buena parte del tráfico portugués de especias asiáticas hacia Sevilla y, todavía peor, comenzó a expulsar competitivamente a la plata alemana de todos los mercados europeos, provocando un virtual cese de la producción de las minas alemanas después de 1535 (Braudel, 1984: 150). Esta adversa coyuntura indujo a los Fugger a enredarse todavía más intensamente en la financiación de las interminables guerras de su socio-patrón imperial. De acuerdo con un agente de los Welser, a mediados de la década de 1540, «los Fugger se hallaban cansados de los préstamos imperiales; se habían involucrado por entonces tan profundamente en este negocio que tenían que esperar mucho tiempo antes de poder recuperar de nuevo su dinero». A principios de la década de 1550, Anton Fugger se quejó repetidamente a su agente, Matthew Oertel, de que «no llega de la corte ninguna resolución en cuanto a nuestras deudas. Verdaderamente en estos tiempos difíciles allí tienen mucho que hacer, pero ello es sin embargo arbitrario y estos negocios resultan tediosos». A pesar de estas quejas, los Fugger se implicaron en nuevos y mayores préstamos en un vano intento de estimular en Carlos V el reembolso o, al menos, el pago de los intereses de su deudas pendientes. Y lo hicieron endeudándose cada vez más cuantiosamente en el mercado financiero de Amberes (Ehrenberg, 1985: 114)

> Así sucedieron las cosas. Los Fugger, en lugar de cobrar sus viejos anticipos, [en 1556-57] tuvieron que prestar a la Casa [de los Habsburgo], en un período de año y medio, más dinero del que nunca habían prestado en un lapso de tiempo tan breve, en cualquier momento anterior. [El secretario del Emperador] Erasso vació completamente sus arcas, y a los banqueros no les agradecieron ni éste ni su señor el servicio prestado. (Ehrenburg, 1985: 114.)

Tras haber sacado todo lo que se podía sacar de los Fugger, los Habsburgo dejaron de endeudarse con ellos después de 1557 y confiaron cada vez más exclusivamente sus operaciones de endeudamiento a los genoveses, los cuales «habían sabido cómo hacerse imprescindibles a la corte española, mientras los Fugger, atados por su pasado y por su carencia de sentido empresarial, eran relegados a los negocios españoles y a los viejos mercados y se les impedía utilizar los nuevos centros comerciales y financieros que se estaban desarrollando en aquel momento (Ehrenberg, 1985: 119). Aunque desde un punto de vista superficial, el poder de los Fugger en el cenit de su gloria se asemejaba al de los Medici un siglo antes, su historia constituía más bien una réplica de las vicisitudes de Bardi y Peruzzi hacía dos centurias. No conocieron la bancarrota como estos últimos, pero como ellos se hiperexpansionaron en el momento equivocado, lo cual llevó su negocio a la ruina por mor de la bancarrota de los Habsburgo de 1557 y de la crisis que durante los cinco años siguientes conmocionó hasta sus cimientos el sistema comercial y financiero europeo.

Los verdaderos Medici del siglo XVI fueron el grupo de banqueros mercantiles genoveses, los denominados *nobili vecchi*, que en medio de la crisis abandonaron el comercio para convertirse en banqueros del gobierno de la España imperial, con la casi absoluta certeza de que desempeñando esta tarea ganarían dinero en lugar de perderlo. Braudel considera este desplazamiento de los *nobili vecchi* desde el comercio a las altas finanzas como el inicio de lo que, siguiendo a Ehrenberg y a Felipe Ruiz Martín, él denomina la «era de los genoveses» (1557-1627). Durante estos setenta años, los banqueros mercantiles genoveses ejercieron un dominio sobre las finanzas europeas comparable al ejercido durante el siglo XX por el Bank for International Settlements de Basilea: «un dominio tan discreto y sofisticado que los historiadores no se fijaron en él durante mucho tiempo» (Braudel, 1984: 157, 164).

Este dominio se ejerció mediante la organización, control y gestión de una relación invisible entre la más que nunca sobreabundante oferta de capital-dinero procedente del norte de Italia y las permanentes tensiones financieras de la España imperial:

> Mediante el sistema dominante de las ferias de Piacenza, el capital de las ciudades italianas se transfirió a Génova. Y una multitud de pequeños inversores, genoveses y no genoveses, confiaron sus ahorros a los banqueros a cambio de modestos rendimientos. Existió, por tanto, una relación permanente entre las finanzas de España y la economía de la península italiana, de ahí los sobresaltos que habitualmente seguían a las bancarrotas que se producían en Madrid; se produjo la bancarrota de 1595 y causó grandes daños a los ahorradores e inversores de Venecia. Al mismo tiempo, en la misma

Venecia, los genoveses, dado que controlaba la oferta de plata que entregaban en vastas cantidades a la *Zecca*, se habían hecho con el control de los intercambios de moneda extranjera y con el de los seguros marítimos. (Braudel, 1984: 168.)

Los financieros genoveses que crearon, gestionaron y se aprovecharon de esta relación sistémica entre la potencia ibérica y el dinero italiano se vieron afectados por toda una serie de crisis (en 1575, 1596, 1607, 1627 y 1647), cuyo origen fue español en todos los casos. A diferencia de los Fugger, sin embargo, estas crisis no los arruinó, ya que siempre consiguieron cargar las pérdidas y los desórdenes sobre sus clientes y competidores. Obviamente, el dominio genovés sobre las altas finanzas europeas finalmente languideció y después se extinguió. Pero los frutos de tal dominio se conservaron intactos y más de dos siglos después hallaron un nuevo ámbito de inversión en la unificación política y económica de Italia, de la cual el capital financiero genovés fue uno de los principales patrocinadores y beneficiarios (Braudel, 1984: 162, 169-173).

El dominio genovés sobre las altas finanzas europeas prosiguió por otros medios la relación orgánica de intercambio político, que desde el siglo XV había entretejido las fortunas de la clase capitalista genovesa con las de los gobernantes territorialistas de la Península Ibérica. Las finanzas, y no el comercio, se habían convertido en el polo fundamental de la relación, pero ésta siguió siendo beneficiosa para ambos socios. Este cambio de actividad no solamente sostuvo la rentabilidad del negocio genovés, sino también las estrategias de poder de la España imperial. «Lo que hizo que los mercaderes genoveses fuesen tan indispensables al rey de España fue su capacidad de convertir el flujo intermitente de plata de América a Sevilla en un flujo constante.» Después de 1567, las tropas españolas que combatían en Holanda exigieron y obtuvieron pagos mensuales regulares en moneda de oro. «Así pues, los genoveses tenían que convertir en oro la plata americana» (Braudel, 1982: 524-525). Como observó Ehrenburg, «no fueron las minas de plata de Potosí, sino las ferias de cambio genovesas las que hicieron posible que Felipe II aplicara, década tras década, su política de potencia mundial» (citado en Kriedte, 1983: 47).

Con el paso del tiempo, ni todo el acervo de virtuosidad técnica poseído por los financieros genoveses pudo eludir los efectos de circunstancias sistémicas cada vez más desfavorables, que, como veremos, las estrategias de acumulación de aquéllos tendían a empeorar en vez de a contrarrestar. El languidecimiento del dominio genovés en las altas finanzas europeas, la progresiva erosión del poder de la España imperial y la ruptura de la alianza hispano-genovesa no pueden comprenderse sino en el contexto de la intensificación de las luchas competitivas por el poder que favorecieron al capitalismo holandés. Antes de

examinar la conformación del capitalismo holandés como estructura dominante de la economía-mundo europea, permítasenos poner de relieve lo que constituyó la máxima originalidad de la expansión financiera de finales del siglo XVI protagonizada por los genoveses.

A diferencia de la expansión financiera de finales del siglo XIV pivotada alrededor de los florentinos, la de los genoveses constituyó el punto máximo de un modelo de acumulación de capital que fue sistémico en cuanto a su alcance y homogéneo en cuanto a su modo de actuación y estructura. En este modelo, una expansión material fundamental de la economía-mundo europea, definida por el establecimiento de nuevas rutas comerciales y la incorporación de nuevas áreas de explotación comercial, fue seguida por una expansión financiera que endureció el dominio del capital sobre esa economía-mundo ampliada. Por otro lado, una clase capitalista claramente identificable (la genovesa) estimuló, controló y se benefició de ambas expansiones por medio de una estructura de acumulación de capital que ya se hallaba básicamente formada cuando comenzó la mencionada expansión material.

Este modelo es lo que nosotros entenderemos por un «ciclo sistémico de acumulación». Organizado por primera vez por la clase capitalista genovesa en el siglo XVI, se repitió tres veces más bajo el liderazgo sucesivo de las clases capitalistas holandesa, británica y estadounidense. En esta sucesión, las expansiones financieras han constituido siempre los momentos inicial y conclusivo de los ciclos sistémicos. Así, pues, al igual que la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV había sido la cuna del ciclo genovés, la expansión financiera de finales del siglo XVI y principios del siglo XVII lo fue del ciclo holandés al cual nos vamos a referir a continuación.

EL SEGUNDO CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN (HOLANDÉS)

Como hemos sostenido en las secciones anteriores de este Capítulo, la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV se halló vinculada con la intensificación de la competencia intercapitalista, que se manifestó mediante la guerra que libraron entre sí las ciudades-Estado y los violentos conflictos internos que afectaron a las mismas, por un lado, y con la intensificación paralela de la lucha por el poder que se desencadenó entre de las organizaciones territorialistas y en el interior de las mismas, por otro. La Guerra de los Cien Años «italiana» y la Guerra de los Cien Años «anglofrancesa», que tuvieron lugar simultáneamente, se consideraron la expresión más evidente e importante de la primera y de la segunda tendencia respectivamente. La expansión financiera de finales del siglo XVI y principios del siglo XVII también se

halló vinculada con una intensificación de las luchas intercapitalistas e interterritorialistas, pero éstas asumieron formas mucho más complejas y, por tanto, más difíciles de identificar para los observadores.

Una primera dificultad deriva de que estas luchas interterritorialistas nunca perdieron su intensidad tras el fin de la Guerra de los Cien Años «anglofrancesa» y de la pacificación de los territorios que posteriormente se convertirían en España. Una vez que se completó la unificación de España, la lucha franco-española por el control del espacio político italiano, en donde todavía se concentraba fundamentalmente el poder monetario y religioso, ocupó el lugar de la lucha anglofrancesa. Esta lucha engendró un estado de guerra continuo en Italia y en otros lugares a lo largo de la primera mitad del siglo XVI y difuminó la escalada de conflictos de la segunda parte de esta centuria, que comenzó con el estallido de las guerra de religión en Alemania a finales de la década de 1540 y durante la de 1550 y de la guerra de independencia holandesa a finales de la década de 1560.

Esta dificultad se halla agravada por el hecho de que las principales agencias de cooperación y competencia intercapitalista ya no eran organizaciones fácilmente identificables, como lo habían sido las ciudades-Estado italianas de épocas anteriores. Durante la centuria que siguió a la Paz de Lodi (1454), las ciudades-Estado habían cesado de ser individual y colectivamente las agencias primarias de los procesos de acumulación de capital. La implicación cada vez mayor de sus burguesías residentes, en contraposición a sus burguesías en la diáspora, en las actividades de construcción del aparato estatal (con la excepción de Génova) hizo que no estuvieran dispuestas o que fueran incapaces de seguir el ritmo de los continuos cambios que se estaban produciendo en la economía-mundo capitalista. En realidad, como ha señalado Mattingly (1988: 52, 86), el éxito cosechado por las mismas en estas actividades «les impidió percatarse de que los mayores gigantes entre los Estados italianos eran pigmeos al lado de las monarquías del otro lado de los Alpes». Las ciudades-Estado italianas, habiendo «confiado temerariamente una y otra vez en su poder para convocar a los bárbaros cuando podían ser útiles y para enviarlos a sus casas si su presencia resultaba embarazosa, no se dieron cuenta de la catástrofe que se cernía sobre ellas», una vez que Francia y España se sintieron listas para enfrentarse entre sí en la arena italiana.

De las cuatro grandes ciudades-Estado italianas, Venecia fue la única que logró conservar un poder considerable como Estado durante el siglo XVI en el emergente paisaje político que se estaba configurando en Europa. Conservó ese poder a expensas de quedar rezagada frente a viejos y nuevos competidores en la acumulación de capital. No puede negarse que fue precisamente en el siglo que siguió a la Paz de Lodi, cuando Venecia se industrializó rápidamente y se

convirtió en uno de los centros manufactureros más prominentes de Europa. Esta industrialización tardía, sin embargo, se limitó a compensar los efectos negativos de la contracción y obsolescencia de las redes venecianas del comercio de larga distancia, pero no invirtió su declive frente a los centros más dinámicos de acumulación de capital (Braudel, 1984: 136).

Estos centros más dinámicos ya no eran las ciudades-Estado, habiendo dejado de ser tiempo atrás la ciudad-Estado de Génova el lugar fundamental de la autoexpansión del capital genovés. Tampoco lo eran ciudades como Amberes, Sevilla o Lyon, como se sostiene habitualmente, confundiéndose ciudades como lugares con ciudades como agencias. A diferencia de Venecia, Génova, Florencia y Milán en el siglo XIV, Amberes, Sevilla y Lyon en el siglo XVI no eran ni agencias, ni tampoco centros de los procesos de acumulación de capital. No eran ni organizaciones gubernamentales autónomas ni organizaciones empresariales autónomas. Eran simples *lugares de* mercado; mercados centrales de la economía-mundo europea sin duda, pero no obstante lugares sometidos políticamente a la autoridad de la España imperial (Amberes y Sevilla) o de Francia (Lyon) y subordinados económicamente a las actividades transestatales de las organizaciones empresariales extranjeras, que ni representaban a las ciudades en cuestión ni mostraban lealtad alguna a las mismas, excepto como lugares convenientes en los que encontrarse y negociar entre sí.

La más importante de estas organizaciones empresariales extranjeras se hallaba constituida por grupos capitalistas expatriados que se identificaban a sí mismos y se reconocían como «naciones» en sus relaciones recíprocas y frente a los gobiernos de las diversas ciudades-mercado en las que residían, bien temporalmente, bien de modo permanente. Como han mostrado con gran detalle Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard (1991), estas «naciones» transestatales ejercieron una influencia verdaderamente dominante sobre el sistema comercial y monetario de la Europa del siglo XVI. Esta dominación se basaba en el dominio de un instrumento monetario, la letra de cambio, en un espacio económico políticamente heterogéneo entrelazado por una gran variedad de monedas en circulación, que las «naciones» de banqueros mercantiles lograban organizar para su propio beneficio en un espacio comercial y financiero homogéneo, mediante la utilización de unidades de cuenta estables: las *monete di cambio*.

Aunque la mayoría de las «naciones» se hallaron implicadas en el comercio de mercancías de uno u otro tipo, los beneficios más substanciosos provinieron no de comprar y vender éstas, sino del intercambio de moneda entre ellas mediante las letras de cambio. Éstas permitían a los banqueros mercantiles organizados en «naciones» obtener beneficios de las diferencias existentes en los valores de las monedas en distintos lugares en un momento dado y en diversos momentos en el mismo lugar. Estas diferencias fueron enormes en el siglo XVI

y así lo fueron también los beneficios de las «naciones» que se hallaron mejor situadas para obtenerlos.

Contrariamente a las creencias muy difundidas en la época, esta actividad altamente rentable prestó un servicio útil a los mercaderes ordinarios y a los diversos soberanos bajo cuyas jurisdicciones operaban las «naciones» de banqueros mercantiles. El servicio consistía en aliviar a sus clientes de los riesgos y de los problemas derivados del traslado de valiosos medios de pago a lugares distantes de donde efectuaban sus compras y vendían sus bienes, y también en exonerarlos de tener que intercambiar esos medios de pago en entornos poco familiares e impredecibles. Una de las razones por las que las actividades de intercambio de dinero realizadas por las «naciones» fueron altamente rentables es precisamente que este servicio era extremadamente útil a una clientela muy numerosa y, sin embargo, su prestación implicaba riesgos reducidos y escasas complicaciones para los banqueros mercantiles que se hallaban organizados en «naciones» extensas y cohesionadas. En primer lugar, esta organización permitía a sus miembros acometer el transporte no de todos los medios de pago cuyo movimiento espacio-temporal gestionaban, sino únicamente de la reducidísima fracción que representaba los movimientos no compensados por movimientos recíprocos más o menos circulares. Además, la presencia simultánea de una «nación» en las plazas mercantiles más importantes de la economía-mundo europea hizo de estos lugares entornos familiares y predecibles para todos sus miembros, con independencia de donde operasen o residieran. En resumen, lo que hubiera sido una costosa y arriesgada aventura para los clientes de las «naciones» resultaba ser una operación carente de costes y de riesgos para los miembros de las mismas, y esta diferencia se traducía en cuantiosos y constantes beneficios.

El volumen y regularidad de estos beneficios no dependían de la amplitud y del grado de cooperación existente únicamente en el interior de cada una de las «naciones». Dependían también de la amplitud y del grado de cooperación existente entre las «naciones» más importantes en la coordinación de sus operaciones y en la complementariedad de la especialización espacial o funcional vigente entre las mismas. En este ámbito de relaciones, sobre todo, es absolutamente perceptible una intensificación de las luchas intercapitalistas a partir de la crisis de 1557-1562.

De acuerdo con Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard (1991: 26-32 y *passim*), hasta esa crisis el grupo más importante en la organización y gestión del sistema comercial y monetario europeo fue la «nación» florentina, cuyo centro era Lyon y sobre cuyas ferias ejerció una influencia predominante. La nación florentina, nacida un siglo antes bajo la hegemonía de los Medici, alcanzó su madurez tan sólo en el siglo XVI cuando los nuevos problemas políticos de Florencia produ-

jeron un flujo continuo de exiliados que se establecieron en Francia, particularmente en Lyon, ciudad que convirtieron en la «Toscana francesa». La «nación» genovesa, cuya fortuna prosperó al ritmo de la expansión del comercio hispano-portugués con Asia y las Américas, tuvo una importancia menor, que creció sin embargo rápidamente. Otras cuatro naciones desempeñaron una función más periférica, pero no obstante significativa, en la regulación del sistema comercial y monetario europeo: los alemanes y los ingleses en Amberes, los milaneses en Lyon y los luqueses primero en Amberes y después en Lyon. Debe observarse para futuras referencias que ni Venecia ni Holanda, las mayores potencias capitalistas de los siglos XV y XVII respectivamente, se hallaron representadas en este conjunto cosmopolita de «naciones» capitalistas.

Durante la mayor parte de la primera mitad del siglo XVI, las relaciones entre los diversos miembros de este conjunto cosmopolita fueron básicamente cooperativas. Cada «nación» se especializó en un nicho de mercado particular, definido por una mercancía (textiles para los ingleses; alumbre, plata y cobre para los alemanes; productos metalúrgicos para los milaneses; diversas materias primas para los luqueses) o por una relación predominante de intercambio político con una de las dos organizaciones territorialistas más poderosas de la economía-mundo europea (con Francia, los florentinos, y con España, los genoveses). Al compartir e intercambiar las promesas de pago, la información y las conexiones adquiridas en el negocio con clientelas solapadas pero distintas, bien en ferias, como en Lyon, bien mediante intercambios más continuos de mercancías y dinero, como en Amberes, las diversas «naciones» cooperaban entre sí obteniendo tres beneficios fundamentales.

En primer lugar, aseguraban que el mayor número posible de promesas de pago se compensaran directa o indirectamente entre sí, minimizándose por tanto el transporte real de moneda que las «naciones» tenían que realizar. En segundo lugar, compartían un conocimiento mejor de las condiciones que afectaban a las tendencias y fluctuaciones de los tipos de cambio que el que podrían haber obtenido individualmente. Y en tercer lugar, se embarcaban en rentables operaciones comerciales o financieras, tales como la elección del emperador en 1519, que habría sido una operación demasiado ambiciosa o arriesgada para una sola «nación», pero no para un consorcio «multinacional». Estos beneficios de la cooperación constituyeron la principal razón por la que las diversas «naciones» convergieron en lugares y momentos específicos, creando y manteniendo vivos importantes mercados como Amberes y Lyon. En el momento en que la importancia de estos beneficios menguó para una o varias de las «naciones» más importantes, la competencia desplazó a la cooperación y la posición central ocupada por los mercados cosmopolitas de Amberes y Lyon fue progresivamente erosionada y finalmente eliminada.

Este tipo de desplazamiento comenzó a sentirse en la década de 1530, cuando el flujo de plata americana desplazó a la plata alemana, destrozó los cimientos comerciales de la «nación» alemana y reforzó los de la «nación» genovesa. También durante la década de 1530, los genoveses comenzaron a celebrar sus propias ferias en competencia con las de Lyon, que se hallaban controladas por la «nación florentina». A pesar de estos primeros signos de una intensificación de la competencia intercapitalista, las relaciones entre las «naciones» principales siguió siendo básicamente cooperativa a lo largo de la década de 1540 y principios de la de 1550.

La intensificación real comenzó tan sólo con la crisis de 1557-1562. Como indicamos anteriormente, durante esta crisis el capital alemán fue expulsado de las altas finanzas por el capital genovés. Revistió todavía mayor importancia que los genoveses introdujeran el sistema de los *asientos*, contratos con el gobierno español que les concedían un control casi exclusivo sobre el suministro de plata americana en Sevilla a cambio de oro y otro «dinero bueno» entregado en Amberes, que se estaba convirtiendo en el principal centro de operaciones del ejército imperial español. En este momento, la «nación» genovesa perdió todo interés en cooperar con la «nación» florentina y comenzó a hacer un uso agresivo de la oferta de plata americana para desviar la liquidez italiana (oro y letras de cambio) de las ferias de Lyon hacia sus propias ferias de «Bisenzone». Aunque estas ferias todavía llevaban el nombre italiano de Besançon, donde se habían celebrado inicialmente, en realidad eran ferias móviles (celebradas en Chambéry, Poligny, Trento, Coira, Rivoli, Ivrea y Asti) para adaptarse a las necesidades de los genoveses (Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard, 1991: 319-28, 123).

En 1579, cuando las ferias de Bisenzone se instalaron en Piacenza, en el Ducado de Parma, se había definido un triángulo estrechamente controlado y altamente rentable mediante el cual los genoveses bombeaban la plata americana desde Sevilla al norte de Italia, allí la intercambiaban por oro y letras de cambio, que entregaban al gobierno español en Amberes a cambio de los *asientos* que les permitían controlar la plata americana que llegaba a Sevilla (véase la Figura 5). A finales de la década de 1580, la progresiva centralización del suministro de la plata americana y del oro y las letras de cambio del norte de Italia dentro del triángulo genovés hizo que el declive de Lyon como mercado monetario fuese irreversible. Aunque Amberes era uno de los tres vértices de este triángulo, su vitalidad como mercado central de mercancías y dinero había sido minada mucho antes. La expulsión de los alemanes y la creciente exclusividad de la conexión ibérico-genovesa alejó a los ingleses, que a finales de la década de 1560 se retiraron a su centro insular bajo el liderazgo de Thomas Gresham para convencer a Isabel I de la importancia de que Inglaterra fuese indepen-

diente de los extranjeros no únicamente en el comercio, sino también en las finanzas (véase el «Capítulo 3»).

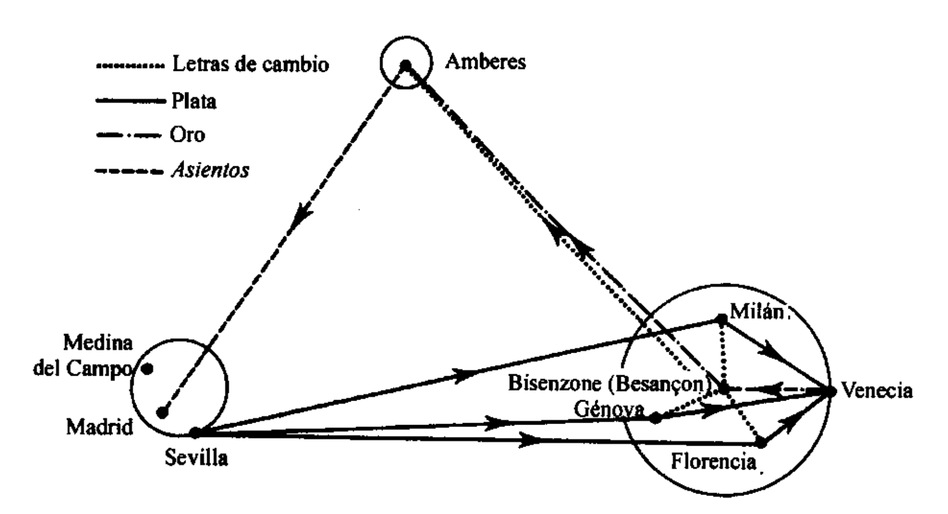


Figura 5. El espacio de flujos genovés a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII. (*Fuente:* Boyer-Xambeau, Deleplace y Gillard, 1991: 328.)

La consolidación del sistema de las ferias de Piacenza marcó, por consiguiente, el fin del sistema de «naciones» cooperantes, que había regido el motor capitalista de la economía-mundo europea durante la primera mitad del siglo XVI. Los genoveses habían ganado la partida, pero esta temprana victoria en la batalla por la supremacía en las altas finanzas fue tan sólo el preludio de una lucha mucho más dilatada. Ésta consistió en la guerra de independencia holandesa, en la que los genoveses dejaron que sus socios españoles libraran la guerra real mientras ellos se aprovechaban, tras las bambalinas, de la transformación de la plata entregada en Sevilla en oro y otro «dinero bueno» colocado en Amberes cerca del teatro de operaciones bélicas. Sin esta guerra no hubiera habido probablemente una «era de los genoveses». Pero esta misma guerra fue la que finalmente desalojó a éstos de los puestos de mando de la economía-mundo capitalista.

Cuando en 1566 las tropas españolas fueron enviadas a ocupar los Países Bajos, básicamente a imponer la exacción de los tributos, tal movimiento se volvió contra sus inspiradores. Los rebeldes holandeses se apoderaron de los mares y desarrollaron habilidades sobresalientes no únicamente en la evasión fiscal, sino en la imposición sobre las finanzas de la España imperial de una especie de detracción fiscal «a la inversa» mediante la piratería y la actividad de los corsarios. Durante ochenta años, es decir, hasta el término de la Guerra de los Treinta Años, las finanzas de la España imperial estuvieron sujetas a un enorme drenaje, cada vez mayor, que reforzó a los rebeldes holandeses y debilitó

a España absoluta y relativamente respecto a otras organizaciones territorialistas subordinadas y a sus competidores, en particular, Francia e Inglaterra. Y cuando el centro imperial se debilitó, proliferaron las guerras y las rebeliones hasta que la Paz de Westfalia institucionalizó el emergente equilibrio de poder europeo.

En el curso de estas luchas, la fuente principal de riqueza y poder de los holandeses fue el control de los suministros de grano y pertrechos navales procedentes del Báltico. Estos suministros se habían hecho absolutamente esenciales para el despliegue de la guerra por tierra y por mar en Europa, dado el agotamiento de suministros mediterráneos competitivos durante la primera mitad del siglo XVI. Cuanto mayor era el éxito de los holandeses en mantener en jaque a la potencia de la Península Ibérica y en arrastrar a otros Estados al conflicto, más beneficios obtenían del control del comercio con el Báltico. Estos beneficios, suplementados por la detracción fiscal a la inversa impuesta sobre España, constituyeron la fuente fundamental y original del «desconcierto producido por el exceso de riquezas» (Schama, 1988) que caracterizó desde un principio al capitalismo holandés. En este sentido, el comercio con el Báltico fue en realidad la *moeder commercie* de Amsterdam: el fundamento subyacente de las fortunas de la ciudad (cfr. Boxer, 1965: 43; Kriedte, 1983: 78).

El comercio con el Báltico era altamente rentable, pero se hallaba estancado. A lo largo de los dos siglos durante los que la suerte de Amsterdam ascendió y cayó, es decir, desde mediados del siglo XVI a mediados del siglo XVIII, el *volumen* del transporte marítimo de grano desde el Báltico hacia Europa occidental mostró grandes fluctuaciones, pero siempre una tendencia secular hacia el estancamiento y finalmente hacia el declive. En la primera centuria aproximadamente, este estancamiento fue parcialmente compensado por un incremento en el transporte marítimo de otras mercancías (como el acero sueco) y por un aumento en la proporción del grano báltico cargado en barcos holandeses. Pero incluso si tenemos en cuenta estos incrementos, la tendencia global durante toda la edad de oro del comercio holandés fue la de un flojo crecimiento del volumen de las mercancías intercambiadas con la región del Báltico (véase la Figura 6).

No existe contradicción alguna entre el hecho de que el volumen del comercio báltico se hallara estancado y el hecho de caracterizar al mismo como «comercio matriz» de las fortunas comerciales de los holandeses. Esta caracterización simplemente sugiere que los beneficios del comercio con la región del Báltico fueron en gran parte dones de la geografía y de la historia, un excedente que era más el origen que el resultado del desarrollo del capitalismo holandés. Como había sucedido con el desarrollo del capitalismo en el norte de Italia tres siglos antes, todo lo que los mercaderes holandeses tenían que hacer para convertirse en líderes del proceso de acumulación de capital era «dejarse llevar por los vientos que realmente soplaban y [aprender] cómo orientar sus velas para

obtener ventaja de ello», como escribió Pirenne en su descripción metafórica, anteriormente citada, del surgimiento genérico de las nuevas «clases» capitalistas dirigentes. Como sugiere Pirenne, coronar con éxito tal tarea requería coraje, espíritu empresarial e inteligencia. Pero como en el caso de las comunidades mercantiles italianas que precedieron a las holandesas o, a nuestros efectos, de las comunidades inglesa y norteamericana que las siguieron, ninguna reserva de coraje, espíritu empresarial e inteligencia habría ayudado a los holandeses a convertirse, tan veloz y exitosamente, en la nueva «clase» capitalista líder de la economía-mundo europea, si no se hubieran encontrado en el lugar y en el momento oportunos para dejarse llevar precisamente por los «vientos que realmente soplaban».

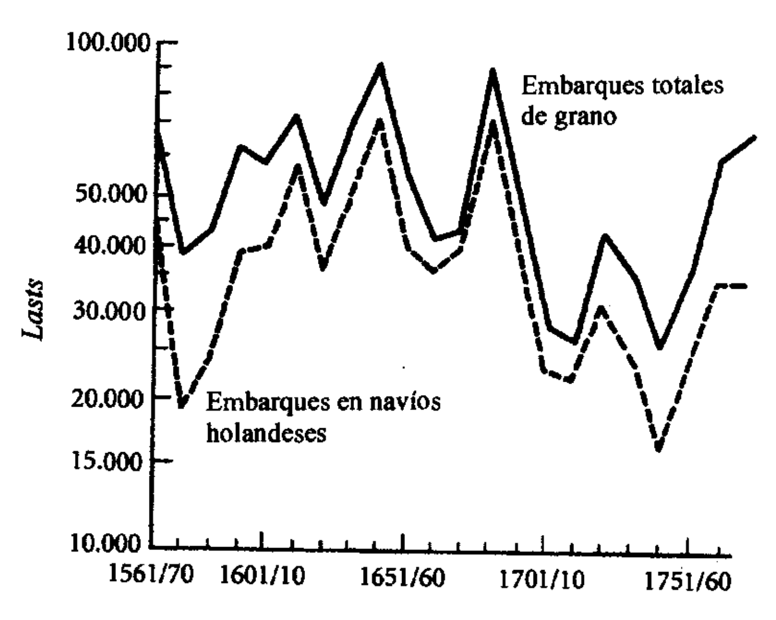


Figura 6. Volumen de fletes de grano por el estrecho de Oresund, 1562-1780 (medias decenales en *lasts* [unidad inglesa para medir el volumen de grano, equivalente a 2.880 litros (N. del T.)]). (*Fuente:* Kriedte, 1983: 67.)

Este «viento» ha sido siempre el resultado de circunstancias sistémicas, fruto inintencional de las acciones de una multiplicidad de agencias y, desde luego, de la agencia que se hallaba en trance de ser desplazada de los puestos de mando de la economía-mundo. En el caso de los holandeses, estas circunstancias sistémicas consistían en un desequilibrio temporal y espacial fundamental entre la demanda y la oferta de grano y pertrechos navales, que afectaba a toda la economía-mundo europea. Durante la mayor parte del siglo XVI y la primera mitad del siglo XVII, la demanda fue enorme y creció rápidamente, sobre todo en Europa occidental, debido a la entrada de plata americana y a la intensificación de la lucha por el poder

que se libraba por mar y por tierra entre los Estados de la costa atlántica. Pero la oferta no podía crecer y, de hecho, no lo estaba haciendo, tan deprisa como la demanda; además, con el agotamiento de los suministros mediterráneos la oferta tendió a concentrarse en la región del Báltico.

La comunidad mercantil holandesa, gracias al declive previo del poder de la Liga Hanseática y a sus tradiciones navales específicas arraigadas en la actividad pesquera y en el transporte de cargas voluminosas a lo largo de las costas de los mares del norte, se hallaba en una posición única para explotar este desequilibrio crónico entre demanda y oferta. Los holandeses, desplegando y estableciendo un férreo control sobre el transporte de los suministros bálticos a través del estrecho de Oresund, habían logrado ocupar lo que durante el siglo XVI resultó ser el nicho de mercado más esrratégico de la economía-mundo europea, convirtiéndose así en los beneficiarios de un importante y regular flujo de excedentes monetarios, que posteriormente aumentaban mediante la mencionada detracción fiscal a la inversa que practicaban sobre la España imperial.

Una buena parte de estos excedentes, probablemente la mayor, estaba constituida por «excedentes de capital», es decir, capital que no podía invertirse rentablemente en las actividades que lo habían generado. Si estos excedentes se hubiesen reinvertido de nuevo en el comercio báltico, el resultado más probable hubiese sido un presión al alza sobre los precios de compra y/o una presión a la baja sobre los precios de venta que habrían arruinado la rentabilidad de tal actividad comercial. Al igual que los Medici durante el siglo XV, la elite comerciante, creada y alimentada por estos excedentes y que había llegado a controlar su utilización, sabía que se podía hacer algo mejor que reinyectar tales excedentes en la expansión del comercio báltico y, con todo cuidado, se abstuvo de proceder en tal dirección.

El excedente de capital holandés, por el contrario, se utilizó de modo análogo a como las clases capitalistas italianas lo habían utilizado precursoramente, cuando se hallaron en una situación similar a finales del siglo XIV y principios del siglo XV. Parte del mismo se invirtió en activos rentables, particularmente en tierras, y en el desarrollo de la agricultura comercial. En este sentido, la principal diferencia existente entre los holandeses y sus predecesores italianos radicó en la precocidad con la que los mercaderes holandeses se convirtieron en una clase de rentistas.

Las clases capitalistas de las ciudades-Estado italianas adquirieron una superficie de suelo rural suficientemente grande como para poder realizar voluminosas inversiones en terrenos y en la agricultura comercial únicamente *tras la finalización* de su expansión mercantil. Los holandeses, por el contrario, adquirieron tal superficie de suelo rural al tiempo que se constituían en Estado soberano. La inversión en tierras y en otros activos susceptibles de generar una renta constituyó, por tanto, una característica temprana del capitalismo holandés,

tal y como lo demuestra el hecho de que ya en 1652, es decir, *mucho antes de que concluyese* la expansión mercantil holandesa, se oyeran una y otra vez quejas fundadas de que los intereses del comercio estaban siendo desatendidos, porque «los *Heeren* [regentes] ya no eran mercaderes, sino que obtenían sus ingresos de inmuebles, terrenos e inversiones» (declaración efectuada por el historiador Liewe Aitzema, citado en Wilson, 1968: 44; véase también Boxer, 1965: cap. 2).

Una segunda analogía detectable en las estrategias de utilización de los excedentes de capital seguidas por los holandeses y por sus predecesores italianos radicó en la inversión realizada por ambos en actividades de organización de la guerra y de construcción del aparato estatal. En las primeras etapas de su lucha contra España, los mercaderes holandeses entablaron una relación informal de intercambio político con la monarquía inglesa, que les brindó protección a cambio de recibir un trato especial en el ámbito comercial y financiero. Ello suscitó incluso propuestas de unión entre las unidades políticas inglesa y holandesa. «La unión había sido propuesta por los holandeses a la consideración de Isabel y se ofreció de nuevo en términos muy favorables a los mercaderes holandeses en 1614-1619». Pero estas propuestas quedaron en nada (Hill, 1967: 123).

Con toda probabilidad, la principal razón por la que los mercaderes holandeses rechazaron la favorable oferta realizada por los ingleses radicó en que aquéllos habían establecido entretanto una relación orgánica y formal de intercambio político con una organización territorialista local, la Casa de Orange. La característica primordial de esta relación fue el suministro por parte de la clase mercantil holandesa de liquidez, conocimientos empresariales y relaciones, a cambio de las destrezas en la organización de la guerra y en la construcción del aparato estatal ofrecidas por la Casa de Orange, particularmente en lo que se refiere a la organización de la protección por tierra. El resultado de ello fue una organización gubernamental, las Provincias Unidas, que fusionaron las ventajas que ofrecían capitalismo y territorialismo de forma mucho más eficaz de lo que había logrado cualquiera de las ciudades-Estado italianas, incluida Venecia. La protección inglesa simplemente ya no era necesaria, por muy favorables que resultasen los términos del acuerdo.

Una tercera analogía detectable en las estrategias de utilización de los excedentes de capital seguidas por los holandeses y por sus predecesores italianos radicó en la inversión en el consumo conspicuo de productos culturales, gracias al patronazgo de las artes y de otras actividades intelectuales. A pesar de su supremacía en las altas finanzas, la clase capitalista genovesa nunca sobresalió en este tipo de consumo conspicuo, presumiblemente por no haber acometido actividades de construcción de un Estado. Los holandeses no se comportaron de este modo, mostrando en este aspecto su precocidad al indicar la pauta de consumo de productos culturales durante la Era de los Genoveses. Durante el siglo XV,

Venecia y Florencia habían sido los centros del Alto Renacimiento; igualmente, a principios del siglo XVII Amsterdam se convirtió en el centro de la transición entre el «clima del Renacimiento», que había empapado Europa durante los dos siglos anteriores, y el «clima de la Ilustración», que iba a envolver Europa durante los próximos ciento cincuenta años (Trevor-Roper, 1967: 66-67, 93-94; véase también Wilson, 1968: caps. 7-9).

La estrategia holandesa de utilización del capital excedente tuvo, desde todos estos puntos de vista, una semejanza más estrecha con la estrategia seguida anteriormente por los venecianos que con las desplegadas por cualquiera de las restantes clases capitalistas del norte de Italia. A diferencia de los venecianos, sin embargo, los holandeses siguieron siendo los líderes de la expansión comercial de toda la economía-mundo europea, lo cual hizo de Amsterdam no únicamente la «Venecia del norte», como se la conocía genéricamente, sino también la «Génova del norte». Durante el siglo XV, los venecianos no hicieron nada por reconducir el excedente de capital hacia la creación de un nuevo y más dilatado espacio comercial. Una vez que lograron desplazar a los genoveses del comercio con Oriente Próximo (el «comercio matriz» de Venecia), los venecianos se parapetaron en una estrategia de especialización regional en el este del Mediterráneo, concebida para reforzar su control sobre este comercio, y cuando esta política comenzó a producir rendimientos decrecientes, se volcaron cada vez más en las actividades manufactureras. Esta estrategia hizo posible que Venecia siguiera siendo durante siglos un modelo mucho más sólido de construcción del aparato estatal de lo que nunca lo fueron las Provincias Unidas, por no hablar de la República Genovesa. El despliegue de esta estrategia, sin embargo, no abrió nuevas oportunidades de inversión para el capital excedente que estaba «creando dificultades» en todo el norte de Italia. Así, recayó sobre los genoveses, más débiles política y militarmente, la tarea de transformar la expansión financiera producida durante el siglo XV en el norte de Italia en una nueva expansión comercial de alcance sistémico, lo cual llevaron a cabo especializándose en operaciones de carácter estrictamente empresarial y dejando a sus socios de la Península Ibérica las tareas ineludibles de construcción del Estado y de organización de la guerra.

En contraste con ambas estrategias, es decir, la estrategia veneciana de consolidación regional basada en la autosuficiencia de las tareas de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra, y la estrategia genovesa de expansión mundial pivotada alrededor de una relación de intercambio político con gobiernos extranjeros a principios del siglo XVII los holandeses se movieron simultáneamente en ambas direcciones fusionando esas dos estrategias en una nueva síntesis. Ésta se basó en una relación doméstica de intercambio político que hizo autosuficiente al capitalismo holandés en los procesos de construcción del Estado y de organización de la guerra, y que combinó su consolidación re-

gional con la expansión mundial del comercio y de las finanzas holandesas. En un texto, frecuentemente citado, escrito en 1728, cuando la fase de expansión comercial protagonizada por los holandeses llegaba a su fin, Daniel Defoe puso de relieve el aspecto esencial de esta estrategia:

> Los holandeses deben ser tenidos por lo que realmente son, los intermediarios del comercio, los factores y *brokers* de Europa... *compran* para *vender* de nuevo, *reciben* para *expedir* y la mayor parte de su enorme comercio consiste en ser abastecidos desde todas las partes del mundo para poder abastecer de nuevo a todo el mundo (citado en Wilson 1968: 22; cursivas en el original).

Esta afirmación consta de dos partes que ofrecen la descripción, no únicamente de la característica más típica del sistema comercial holandés desde que adquirió un significado sistémico en el siglo XVI hasta su desaparición durante el siglo XVIII, sino también de la *expansión* de la escala y alcance de ese sistema. La primera parte de la afirmación, que se refiere a Europa, puede entenderse como la descripción de la función *original* de los holandeses como los venecianos del norte, como los «mediadores» del comercio báltico, como los intermediarios entre la oferta de grano y pertrechos navales provenientes del noreste de Europa, y la demanda de tales productos por parte de Europa occidental. La segunda parte de la afirmación, por el contrario, se refiere a todo el mundo y puede entenderse como la caracterización de la función *madura* de los holandeses como los genoveses del norte, como los «mediadores» del comercio global, como los intermediarios entre la oferta y la demanda mundiales.

Esta lectura de la afirmación efectuada por Defoe se halla implícita en la hipótesis manejada por Braudel de que la primera condición de la supremacía comercial holandesa fue Europa y la segunda, el mundo: «Una vez que Holanda conquistó el comercio de Europa, el resto del mundo fue un premio lógico, añadido, por así decir. Pero en ambos casos, Holanda utilizó métodos muy similares para imponer su supremacía comercial o, mejor, su monopolio, fuera cerca de casa o lejos de ella» (Braudel, 1984: 207).

Esta expansión del radio de acción del sistema comercial holandés desde una escala regional a una global fue impulsada y sostenida por la *combinación* de tres políticas relacionadas entre sí. La primera de ellas pretendía transformar Amsterdam en el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio europeo y mundial. Al centralizar en todo momento en Amsterdam el almacenamiento e intercambio de los productos más estratégicos del comercio europeo y mundial, la clase capitalista holandesa se dotó de una capacidad sin precedentes y sin igual para regular y aprovechar los desequilibrios de la economía-mundo europea:

> La regla era siempre la misma: comprar bienes directamente del productor a un bajo precio a cambio de recursos monetarios o, mejor, de pagos anticipados; después almacenarlos y esperar a que los precios se elevasen (o bien hacer que estos subiesen). Cuando la guerra flotaba en el aire, lo cual siempre significaba que los productos extranjeros serían escasos y su precio se elevaría, los comerciantes de Amsterdam atiborraban las cinco o seis plantas de sus almacenes hasta reventar; en las vísperas de la Guerra de Sucesión Española, los barcos no podían descargar sus cargas por falta de espacio para almacenarlas. (Braudel, 1982: 419.)

Las armas visibles de esta política fueron

> los grandes almacenes, mayores y más caros que un gran barco, que podían contener grano suficiente para alimentar a las Provincias Unidas durante diez o doce años (1670), así como bacalao y especias, paño inglés y vinos franceses, salitre de Polonia o de las Indias orientales, cobre sueco, tabaco de Maryland, cacao de Venezuela, pieles rusas y lana española, cáñamo del Báltico y seda de Oriente. (Braudel, 1982: 418-419; véase también Barbour, 1950: 75.)

Un arma mucho más importante, aunque menos visible, esgrimida por los holandeses en sus intentos de desviar el comercio de mercancías desde otros puertos hacia Amsterdam o de hacer que los intercambios directos entre productores y consumidores pasasen por esa ciudad, fue su mayor control sobre la liquidez. Gracias a éste, lograron década tras década impedir los asaltos de sus competidores reales o potenciales. Los holandeses consiguieron, por tanto, explotar en solitario la demanda de dinero siempre creciente por parte de los productores y obtener así un suministro de productos a bajo precio, a cambio de un flujo regular de recursos monetarios o de pagos anticipados (cfr. Braudel, 1982: 419-420).

Esto nos invita a considerar el segundo elemento constitutivo de la estrategia de acumulación que impulsó y sostuvo el ascenso de la clase capitalista holandesa desde la supremacía comercial regional a la supremacía comercial global. Este elemento consistió en la política de transformar Amsterdam no únicamente en el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial, sino también en el mercado central de dinero y capital de la economía-mundo europea. El movimiento táctico clave a este respecto fue la creación en Amsterdam de primera bolsa de valores de mercado *continuo*.

La Bolsa de Amsterdam no fue el primer mercado de valores. Diversos mercados de valores habían surgido y florecido en Génova, en las ferias de Leipzig y

en las principales ciudades hanseáticas durante el siglo XV, y los empréstitos públicos titularizados habían sido negociables mucho antes en las ciudades-Estado italianas. «Todos [los] datos indican que fue el Mediterráneo la cuna de los mercados de valores... Pero lo que revistió novedad en Amsterdam fue el volumen, la fluidez del mercado, la publicidad de la que fue objeto y la libertad especulativa de las transacciones» (Braudel, 1982: 92).

El poder de la Bolsa de Amsterdam para atraer la oferta y la demanda del dinero y del crédito ociosos de toda Europa a expensas de las ferias genovesas aumentó rápidamente a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII, y se hizo apabullante tras la crisis de 1619-1622 (Braudel, 1982: 100-101). La ya sobreabundante liquidez administrada por la clase capitalista holandesa mediante su control de los productos bálticos y la detracción fiscal a la inversa impuesta sobre España se vio así suplementada por la movilización y la recanalización del capital excedente procedente de toda Europa hacia la Bolsa de Amsterdam, y las instituciones bancarias que los holandeses instituyeron al servicio de ésta, siendo la más célebre e importante de éstas el *Wisselbank*, fundado en 1609, para ejecutar las funciones típicas desempeñadas posteriormente por los bancos centrales. El mayor control de la liquidez, sobre el cual reposaba la supremacía comercial del capitalismo holandés de almacenamiento y distribución, se consolidó, pues, y alcanzó un nivel que estuvo durante mucho tiempo fuera del alcance del poder de cualquier otro grupo rival. La centralización en Amsterdam de las transacciones y de la especulación con mercancías expandió, a su vez, la demanda efectiva de recursos monetarios por parte de la ciudad y, por consiguiente, el poder de su Bolsa y de sus instituciones bancarias para atraer al capital-dinero, ocioso o no, desde toda Europa. Se definió, pues, un ciclo virtuoso de expansión en virtud del cual la posición cada vez más decisiva ocupada por Amsterdam en la actividad comercial y financiera hizo imperativo que todas las organizaciones empresariales o gubernamentales europeas de alguna importancia se hallasen representadas en la Bolsa de Amsterdam, y «[dado que] todos los hombres de negocios importantes y un gran número de intermediarios se encontraban aquí, se podían llevar a cabo todo tipo de operaciones: operaciones con mercancías, intercambio de divisas, operaciones con acciones, operaciones de seguro marítimo» (Braudel, 1982: 100).

Este círculo virtuoso de expansión nunca hubiese sido factible, y desde luego no hubiera producido los espectaculares resultados que generó, si no hubiera concurrido una tercera política que completó y sostuvo las políticas que promovieron la transformación de Amsterdam en el centro neurálgico de intercambio del comercio mundial, y de intermediación financiera de todo el mundo. Esta política consistió en el lanzamiento de compañías por acciones de gran tamaño, dotadas de un estatuto privilegiado concedido por el gobierno

holandés, para detentar en exclusiva los derechos comerciales y de soberanía sobre los inmensos espacios comerciales de ultramar. Estas compañías fueron empresas comerciales concebidas para producir beneficios y dividendos, pero también para librar guerras y construir aparatos estatales por delegación del gobierno holandés.

Dada esta última potestad, como ha observado Maurice Dobb (1963: 208-209, que cita a Sombart), estas compañías estatutarias del siglo XVII no constituían, a diferencia de los *maone* genoveses, asociaciones de individuos instituidas para obtener un beneficio mediante la realización de funciones de organización de la guerra y de construcción del aparato estatal, como aconteció en la conquista de Caffa y la colonización de Kios. Estas asociaciones habían desempeñado un papel esencial en la formación primigenia de la clase capitalista genovesa durante la expansión comercial del siglo XIII y principios del siglo XIV, pero habían sido posteriormente desplazadas por estructuras organizativas más flexibles, cuyo grupo más importante estuvo constituido por la «nación» transestatal genovesa analizada anteriormente. En el siglo XVII, los holandeses no fueron los únicos, ni en realidad los primeros, en resucitar la tradición de los *maone* genoveses: la Compañía de las Indias Orientales recibió su carta de privilegios en 1600 y otras compañías inglesas, incluso antes. A lo largo del siglo XVII, no obstante, la VOC holandesa (*Verenigde Oost-Indische Compagnie*), instituida en 1602, fue sin duda el éxito más sobresaliente de la revitalización de esta forma societaria; éxito que los ingleses tardaron un siglo en imitar y todavía más tiempo en desbancar (Braudel, 1982: 449-450).

Las compañías estatutarias holandesas fueron las beneficiarias y los instrumentos de la centralización incesante que estaba haciendo de Amsterdam el pivote clave del comercio y de las altas finanzas mundiales: beneficiarias porque esta centralización brindaba a sus productos el acceso privilegiado a mercados rentables, les ofrecía fuentes baratas de aprovisionamiento para obtener sus *inputs* y les procuraba salidas para su capital excedente o bien mecanismos para obtenerlo, dependiendo de su etapa de desarrollo y de las fluctuaciones de su negocio. Pero las compañías estatutarias constituyeron también poderosos instrumentos de la expansión global de las redes comerciales y financieras holandesas y, desde este punto de vista, la función que desempeñaron en la estrategia global de acumulación de los holandeses no puede ser suficientemente puesta de relieve.

En primer lugar, las compañías estatutarias fueron el medio mediante el cual la clase capitalista holandesa estableció vínculos directos entre el centro de almacenamiento y distribución de Amsterdam, por un lado, y los productores de todo el mundo, por otro. Gracias a estos vínculos directos, se reforzó extraordinariamente el poder de la clase capitalista holandesa para centralizar las

transacciones comerciales que revestían importancia para Amsterdam y su capacidad para controlar, regular y beneficiarse de los desequilibrios del comercio mundial. Al mismo tiempo, las compañías estatutarias jugaron un papel decisivo en el ascenso de Amsterdam al puesto de centro financiero mundial. La inversión en las acciones de estas compañías, ante todo en las de la VOC, y la especulación con las mismas constituyeron el factor autónomo más importante de la exitosa trayectoria que hizo de la Bolsa de Amsterdam el primer mercado de valores continuo (Braudel, 1982: 100-106; 1984: 224-227; Israel, 1989: 75-76, 256-258).

Sin una gran compañía por acciones, rentable y en rápido crecimiento, como la VOC, tal trayectoria podría no haber tenido lugar o, al menos, no en el momento preciso para batir a los viejos (genoveses) o nuevos competidores (ingleses) en la esfera de las altas finanzas. La VOC constituyó un éxito que marcó época y el mismo carácter revistió la estrategia de acumulación a la cual perteneció. Durante más de un siglo, desde aproximadamente 1610-1620 hasta 1730-1740, el estrato superior de la clase mercantil holandesa fue el líder y el responsable del motor capitalista europeo. A lo largo de este período, la Bolsa de Amsterdam no dejó de ser el mecanismo regulador esencial mediante el que se encauzaba el capital ocioso hacia nuevas empresas comerciales; algunas de éstas eran directamente controladas por el círculo íntimo de la clase capitalista holandesa, pero la mayor parte podía dejarse, con total seguridad y sin temer por su rentabilidad, en manos de empresas holandesas y extranjeras (básicamente inglesas) de menores dimensiones.

En la Bolsa, el capital se reciclaba desde las líneas de negocio rentables pero languidecientes, como el comercio con la región del Báltico, hacia nuevas pero prometedoras actividades empresariales, y se redistribuía entre gobiernos y empresas, atendiendo a sus perspectivas de rentabilidad y riesgo. Mediante el fomento y la organización de este reciclaje y de esta redistribución de recursos, los mercaderes holandeses y, en particular, su estrato capitalista superior pudieron extraer beneficios no sólo de las actividades iniciadas o controladas por ellos, sino también de las empresas militares, comerciales e industriales promovidas y organizadas por terceros. Pero la capacidad demostrada por los holandeses para convertir las empresas y actividades de terceros en otros tantos medios de expansión de su supremacía comercial no era ilimitada. El propio éxito de la estrategia holandesa de acumulación pronto desencadenó fuerzas que socavaron y finalmente destrozaron los recursos del sistema comercial holandés para continuar expandiéndose indefinidamente.

Estas fuerzas fueron variantes de lo que posteriormente llegó a conocerse como «mercantilismo». Estas variantes fueron muchas y su éxito muy desigual. Pero cualesquiera que fuesen sus éxitos y fracasos *individuales*, la *difusión* de múltiples mercantilismos a finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII creó

un entorno en Europa y en el mundo en general en el que el sistema comercial holandés ya no podía sobrevivir, con independencia de lo que hiciesen o dejasen de hacer los propios holandeses.

Todas las variantes del mercantilismo tenían un rasgo en común: constituían intentos más o menos conscientes por parte de los gobernantes territorialistas de *imitar* a los holandeses, de convertirse ellos mismos en capitalistas, ya que entendían que éste era el medio más eficaz de lograr sus propios objetivos de poder. Los holandeses habían demostrado a escala mundial lo que los venecianos ya había demostrado a escala regional, a saber: que en condiciones favorables la acumulación sistemática de excedentes pecuniarios podía ser una técnica mucho más eficaz de engrandecimiento político que la adquisición de territorios y súbditos. Cuantos más éxitos cosechaban los holandeses en su acumulación sin fin de capital y cuanto más esta acumulación se trocaba en recursos cada vez mayores para conformar y manipular el sistema político europeo, más atraídos se sentían los gobernantes territorialistas europeos por la senda de desarrollo holandesa, es decir, por imitar en la medida de sus posibilidades (o según juzgaron deseable) las técnicas comerciales, de organización de la guerra y de construcción del aparato estatal puestas en práctica por los holandeses. La creación de imperios comerciales que abarcaban el mundo entero, la recanalización de los flujos de mercancías y de recursos monetarios a centros de almacenamiento y distribución sometidos al propio control y jurisdicción, la acumulación sistemática de superávits monetarios en la balanza de pagos con otras unidades políticas... todo ello constituye una expresión de esta predisposición imitativa de las organizaciones territorialistas.

El mercantilismo, sin embargo, no constituyó únicamente una respuesta imitativa de los gobernantes territorialistas a los desafíos planteados por las dimensiones mundiales del capitalismo holandés. Idéntica importancia tuvo la tendencia a reafirmar o restablecer el principio territorialista de la autarquía bajo la nueva forma de «construcción de una economía nacional» y a contraponer tal principio al criterio holandés de intermediación universal. El aspecto crucial de esta tendencia fue el fortalecimiento de los «vínculos hacia detrás y hacia delante», en el sentido dado a estos términos por Albert Hirschman (1958), entre los consumidores y los productores de un determinado dominio territorial; fortalecimiento que implicaba no sólo el establecimiento de actividades intermedias (principalmente manufactureras) que vinculasen la producción primaria y el consumo doméstico final, sino también la «desconexión» por la fuerza de las relaciones de dependencia que los productores y consumidores mantenían respecto a las actividades de compraventa realizadas con sujetos extranjeros (principalmente holandeses).

Estas dos tendencias fueron típicas de todas las variantes del mercantilismo, aunque algunas de ellas, sobre todo la inglesa, se inclinaron más por construir

un imperio comercial en ultramar que una economía nacional doméstica, mientras que otras, sobre todo la francesa, mostró la tendencia opuesta. En ambos casos, a finales del siglo XVII, el éxito del mercantilismo inglés y francés estaba ya imponiendo serias constricciones sobre los recursos del sistema comercial mundial holandés para continuar expandiendo su escala y su radio de acción. Cuando la expansión declinó, el sistema comenzó a resquebrajarse. Pero la gota que colmó el vaso fue la difusión del mercantilismo en la región que había estado alimentando el «comercio matriz» del sistema comercial holandés:

> La razón básica del declive decisivo del sistema comercial mundial holandés durante las décadas de 1720 y 1730 fue la ola de mercantilismo industrial de nuevo cuño que barrió prácticamente todo el continente desde aproximadamente 1720... Hasta 1720, países como Prusia, Rusia, Suecia y Dinamarca-Noruega habían carecido de los medios y, con la Gran Guerra del Norte en curso, de la oportunidad de emular el agresivo mercantilismo de Inglaterra y de Francia. Pero hacia 1720, un avivado sentido de competencia entre las potencias septentrionales en combinación con la difusión de nueva tecnología y de nuevas destrezas, con frecuencia de origen holandés o hugonote, indujeron un cambio espectacular. Durante las dos décadas siguientes, la mayoría del norte de Europa se dotó de una política mercantilista industrial. (Israel, 1989: 383-384.)

No había nada que los mercaderes holandeses pudieran hacer para contener, mucho menos para invertir, este maremoto de mercantilismo. Tal contención superaba ampliamente sus recursos organizativos. No excedía los mismos, sin embargo, y constituía con toda probabilidad la estrategia de acción más inteligente que los holandeses podían desplegar, retirarse del comercio y concentrarse en las altas finanzas con el fin de beneficiarse de la difusión del mercantilismo, en vez de sucumbir ante la misma. La avivada competencia entre las organizaciones territorialistas de Europa, que estaba socavando la viabilidad del sistema de comercio mundial holandés, también estaba ampliando y profundizando las necesidades de dinero y crédito de los gobiernos; una necesidad que las redes empresariales holandesas se hallaban bien situadas para atender y explotar en su propio beneficio. La clase capitalista holandesa aprovechó rápidamente la oportunidad y, aproximadamente desde 1740, sus principales representantes comenzaron a abandonar las actividades comerciales y a optar por una especialización exclusiva en las altas finanzas.

Como ocurrió en las anteriores expansiones financieras del capital florentino y genovés, el desplazamiento de los genoveses desde la actividad comercial a la actividad financiera se produjo en el contexto de una importante intensifica-

ción de las luchas intercapitalistas e interterritorialistas. En esta ocasión, sin embargo, ambos tipos de lucha se habían fundido en conflictos entre Estados-nación que eran simultáneamente capitalistas y territorialistas. En un primer momento, la intensificación de estos conflictos asumió la forma de guerra comercial entre Inglaterra y Francia, que en el curso de la expansión comercial de principios del siglo XVII habían emergido como los dos principales competidores. La participación en la Guerra de Sucesión austriaca (1740-1748), que de acuerdo con H. W. V. Temperley, constituyó «la primera de las guerras inglesas en la que predominaron absolutamente los intereses comerciales, la primera guerra que se libró únicamente por razones de equilibrio comercial y no de equilibrio de poder» (citado en Wallerstein, 1980: 256), pronto fue seguida por la confrontación decisiva de la Guerra de los Siete Años (1756-1763). Los venecianos habían expulsado a los genoveses del este del Mediterráneo con la Paz de Turín de 1381; ahora los ingleses expulsaban a los franceses de Norteamérica y de la India por el Tratado de París de 1763.

Esta vez, sin embargo, la victoria en la lucha interestatal sufrió el desgarro de un litigio interno. Una disputa entre el gobierno británico y sus súbditos norteamericanos sobre la distribución de los costes y los beneficios de su victoria conjunta sobre los franceses se convirtió rápidamente en la Guerra de Independencia americana, que el gobierno francés explotó con celeridad, intentando recuperar su anterior pérdida de poder y prestigio. La victoria en esta guerra se volvió, sin embargo, en contra de los franceses. La disputa financiera que estalló en la Francia metropolitana por la distribución de los costes de la guerra, desencadenó una revolución que pronto revistió el carácter de una guerra generalizada en el seno de toda la economía-mundo europea (véase el cap. 1).

Al menos en un primer momento, esta intensificación de las luchas entre las organizaciones territorialistas y en el interior de las mismas creó condiciones extremadamente favorables para la demanda de las operaciones financieras en las que se había especializado la clase capitalista holandesa:

> En la década de 1760, todos los Estados de Europa hacían cola ante las oficinas de los prestamistas holandeses: el emperador, el elector de Sajonia, el elector de Baviera, el insistente rey de Dinamarca, el rey de Suecia, Catalina II de Rusia, el rey de Francia e incluso la ciudad de Hamburgo (aunque rivalizaba por el éxito de Amsterdam) y, finalmente, los rebeldes americanos. (Braudel, 1984: 246-247.)

En estas circunstancias, no dejaba de ser natural que la clase capitalista holandesa optara por distanciarse de las luchas que se desencadenaban entre las organizaciones territorialistas y en el interior de las mismas, y por concentrarse alternati-

vamente en la explotación de la competencia por el capital en busca de inversión que tales luchas habían generado. Los recursos de los holandeses para continuar sacando partido de esta competencia mucho tiempo después del ocaso de su supremacía comercial no eran, por supuesto, ilimitados. La reactivación territorialista bajo vestimentas mercantilistas que estaba recorriendo Europa alcanzó finalmente a los holandeses; éstos, totalmente sometidos a la presión de los intereses mercantilistas que la Casa de Orange se mostraba demasiado inclinada a dirigir y a organizar, se vieron arrastrados por esas mismas luchas con consecuencias desastrosas para ellos. Así, en la guerra que siguió a la rebelión americana, los holandeses se pusieron del lado de los franceses en contra de Gran Bretaña. Como Francia, las Provincias Unidas no ganaron nada con la derrota de aquélla. Por el contrario, los británicos se vengaron sañudamente y durante la cuarta guerra anglo-holandesa (1781-1784) aniquilaron lo que restaba del poder marítimo holandés, ocuparon el Ceilán holandés y se hicieron con un acceso a las Molucas.

Esta derrota, la consiguiente Revolución «de Batavia» y la correspondiente contrarrevolución orangista aceleraron el desbancamiento de Amsterdam en beneficio de Londres como centro operativo financiero de la economía-mundo europea. Este desbancamiento se completó durante las guerras napoleónicas, que borraron a las Provincias Unidas del mapa de Europa. Por entonces, sin embargo, había transcurrido más de media centuria desde que los holandeses se habían retirado de la actividad comercial para especializarse en las altas finanzas; durante ese medio siglo, los financieros holandeses gozaron de sus propios «días de gloria», en los que pudieron disfrutar del espectáculo sin precedentes (un espectáculo rentable, por lo demás) de contemplar a los gobernantes territorialistas más importantes de Europa agolpándose ante sus oficinas para mendigar la concesión de un préstamo.

De nuevo, *y a una escala mayor*, una clase capitalista había sucesivamente promovido y financiado, controlado y aprovechado y, en la plenitud de su momento, abandonado una expansión comercial que abarcaba una multiplicidad de redes comerciales y de poder. El capitalismo como sistema-mundo estaba ahí para perdurar. Desde este momento, el territorialismo únicamente podría alcanzar con éxito sus objetivos «internalizando» las técnicas de poder capitalistas. Ésta iba a ser, como veremos, la característica primordial del tercer ciclo sistémico de acumulación (británico).

LA DIALÉCTICA DEL ESTADO Y EL CAPITAL

Antes de examinar el tercer ciclo sistémico de acumulación (británico), debemos completar nuestra descripción de los ciclos genovés y holandés mediante

un examen sumario de la «revolución organizativa» que, a pesar de todas las similitudes entre ambos ciclos, los configura como etapas distintas del desarrollo capitalista. Las estrategias que estructuraron en aspectos cruciales el ciclo holandés no fueron únicamente diferentes, sino también antitéticas de las estrategias que habían estructurado el anterior ciclo genovés. Las diferencias entre ambos ciclos son muchas y complejas, pero pueden remitirse al hecho de que el régimen de acumulación holandés, en comparación y en relación con el genovés, «internalizó los costes de protección».

La noción de «internalización de los costes de protección» ha sido introducida por Niels Steensgaard (1974) para explicar el notable éxito que conocieron en el siglo XVII las compañías estatutarias que operaban en las Indias Orientales. Al ser autosuficientes y competitivas en el uso y el control de la violencia, estas compañías «produjeron» su propia protección, para utilizar la terminología de Lane (1979: 22-28), con un coste menor y más calculable que los costes cargados a caravanas y barcos por los poderes locales en forma de tributos, tasas y extorsiones. Lo que los comerciantes locales tenían que pagar por tales conceptos, las compañías o bien se lo embolsaban como beneficio o bien lo repercutían como menor coste a sus clientes y/o como mayores precios de compra a sus suministradores. Si el ahorro obtenido revestía una de estas dos formas, las compañías estatutarias expandían sus actividades de compraventa a expensas de los competidores locales; si no revestía ninguna de ellas, estas compañías acrecentaban sus reservas de liquidez o sus activos, incrementando así los recursos a su disposición para, en un momento futuro, eliminar o subordinar a esos competidores locales, o para enfrentarse con rivales presentes en la economía-mundo genéricamente considerada.

Dicho de modo más específico, como señala Steensgaard en una enunciación sumaria de su argumento,

> [como] el imperio comercial del rey portugués, las compañías eran empresas integradas, no especializadas, pero con una notable diferencia. Eran gestionadas como una empresa, no como un imperio. Al producir su propia protección, las compañías no sólo expropiaban el tributo, sino que lograban ser capaces de determinar la calidad y el coste mismos de la protección. Esto significaba que los costes de protección eran objeto de un cálculo racional, en lugar de inscribirse en la impredictible región de «la voluntad de Dios o de las acciones de los enemigos del rey». (Steengaards, 1981: 259-260.)

Nuestro principal objeto de reflexión a este respecto no es tanto este aspecto especial de la internalización de los costes de protección, cuyos precursores fueron los holandeses gracias a la VOC, sino el alcance mucho más general de

tal internalización, cuestión que puede dilucidarse comparando los sistemas o regímenes de acumulación a escala mundial genovés y holandés. Al efectuar esta comparación, la internalización de los costes de protección se perfila como el factor que permitió a los holandeses llevar los procesos sistémicos de acumulación de capital un paso más allá, en comparación con las potencialidades de la clase capitalista genovesa. Pero esta internalización se perfila también como un paso hacia atrás en el proceso de diferenciación entre organizaciones empresariales y gubernamentales.

Para identificar este doble movimiento, hacia delante y hacia atrás simultáneamente, es necesario comenzar definiendo las principales características del régimen de acumulación genovés en comparación con el régimen veneciano. Como ha señalado Braudel, «[en] Venecia, el Estado era todo; en Génova, el capital era todo» (1982: 444; véase también Abu-Lughod, 1989: 114 y *passim*). Lo que debemos comprender en virtud de esta dicotomía es que, mientras en Venecia la fuerza del capital reposaba de lleno en el aparato coercitivo del Estado, en Génova el capital se sostenía por su propio pie y el poder del Estado como tal dependía de los planes y de los recursos del capital genovés. Esta diferencia podía percibirse en diversos ámbitos.

En la lucha por los mercados o, incluso, en la defensa misma de la ciudad, los recursos de la República Genovesa para organizar la guerra y construir el aparato estatal no eran competitivos. Génova no sólo había perdido la guerra con Venecia por el control del comercio oriental; además, «Génova se sometía continuamente a otros poderes, por la fuerza, voluntariamente o por razones de prudencia... mientras que Venecia... se mantuvo inexpugnable, rindiéndose por vez primera en 1797 y entonces, a Bonaparte» (Braudel, 1984: 158).

La dependencia del Estado genovés respecto al capital privado en cuanto a sus finanzas e, incluso, para desempeñar sus funciones bélicas y de construcción del aparato estatal se hallaba estrechamente relacionada con la inherente debilidad del mismo. Ya hemos mencionado los *maone*. En este sentido, fueron igualmente importantes los *compere*: préstamos concedidos al Estado y asegurados por los ingresos del gobierno. En 1407, «*compere* y *maone* se reunieron en la Casa di San Giorgio que era de hecho un Estado dentro del Estado y que constituyó una de las claves del secreto y de la paradójica historia de la República» (Braudel, 1982: 440).

No existía tal institución en Venecia. Aquí el Estado mantuvo firmemente el control sobre sus propias finanzas y, lejos de contar con el apoyo de las asociaciones privadas para organizar la guerra y construir el aparato estatal, intervino activamente proporcionando a los mercaderes individuales y a las asociaciones privadas la infraestructura básica que precisaban para realizar sus negocios. «El sistema de las *galere di mercato* fue una de estas medidas intervencionistas del

Estado veneciano, inspirados por los tiempos difíciles.» El sistema se basaba en barcos construidos, poseídos y organizados en convoyes defensivos por el gobierno, pero arrendados a los mercaderes mediante una subasta anual, de modo que «el "sector privado" pudiera utilizar las instalaciones construidas por el "sector público"». Mediante este sistema, Venecia expandió constantemente

> la red tentacular que mantenía en el Mediterráneo, con una larga extremidad extendiéndose hasta Brujas después de 1314, cuando se introdujeron las *galere di Fiandra*... [El sistema] estaba probablemente en pleno funcionamiento alrededor de 1460, cuando el gobierno veneciano introdujo las *galere di trafego*, la curiosa línea marítima que reforzó el comercio de Venecia con el norte de África, dándole acceso al oro de Sudán. (Braudel, 1984: 126-127.)

Pero esto no es todo. Además, el Estado veneciano se mostró extremadamente activo y eficaz en la canalización forzosa de los flujos de mercancías a través de Venecia:

> Todo mercader alemán tenía que depositar obligatoriamente sus mercancías en [una residencia obligatoria y segregada, el *Fondaco dei Tedeschi*] y alojarse en una de las estancias a su disposición, vender sus mercancías bajo la mirada vigilante de los agentes de la Signoria y utilizar el producto de la venta en la adquisición de géneros venecianos... Por otro lado, Venecia prohibió a sus propios mercaderes comprar y vender directamente en Alemania. Los alemanes, por tanto, se vieron obligados a ir a Venecia en persona para comprar paños, algodón, lana, seda, especias, pimienta y oro... entregando a cambio a los mercaderes venecianos hierro, productos metalúrgicos, fustanes y, desde mediados del siglo XV en adelante, cantidades cada vez mayores de moneda de plata. (Braudel, 1984: 125.)

El gobierno genovés no tenía ni la voluntad ni el poder para imponer este tipo de restricciones sobre las actividades de sus propios mercaderes o de los mercaderes extranjeros. La mayor libertad de transacción existente en Génova atrajo a algunos compradores alemanes, pero «los alemanes no podían encontrar aquí nada que no pudieran encontrar también en Venecia, que se había convertido en una especie de almacén universal, al igual que Amsterdam, a una escala mayor, lo sería un siglo después. ¿Cómo podían los alemanes resistirse a la conveniencia y a la tentación ejercida por una ciudad que se hallaba en el corazón de la economía-mundo?» (Braudel, 1984: 125)

Desde todos estos puntos de vista, el régimen de acumulación centrado en el Estado veneciano parece haber gozado de un éxito mucho mayor que el ré-

gimen pivotado alrededor del capital genovés. Ciertamente esto fue así a corto plazo, sin olvidar que en este ámbito de cosas un siglo resulta ser una unidad a más «corto plazo» que lo considerado por Joseph Schumpeter. A largo plazo, sin embargo, no fueron los venecianos, sino los genoveses quienes continuaron promoviendo, controlando y beneficiándose del primer ciclo de acumulación de capital a escala mundial. De ello se desprende otra diferencia crucial entre ambos regímenes de acumulación.

El propio éxito del régimen veneciano de acumulación, teniendo en cuenta que el mismo reposaba sobre el poder del Estado, reforzó la introversión del capitalismo veneciano y su falta de impulso innovador. Los principales protagonistas del capitalismo veneciano tendieron a ser o a convertirse en provincianos e introvertidos. Los banqueros y financieros se vieron «absorbidos totalmente por la actividad del mercado de Venecia y no se hallaron tentados por la posible transferencia de sus negocios al mundo exterior, ni por la búsqueda del cliente extranjero» (Gino Luzatto, citado en Braudel, 1984: 131).

Excepto en las actividades de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra, el principal impulso innovador del capitalismo del norte de Italia no provino de Venecia. En lo que se refiere a las actividades manufactureras y bancarias y a la constitución de grandes empresas, la iniciativa había provenido tradicionalmente de Florencia y de otras ciudades toscanas. En cuanto a la apertura de nuevas rutas, incluidas las incorporadas por el gobierno veneciano al sistema de las *galere*, fueron los genoveses quienes tomaron la iniciativa. Venecia no se vio afectada por las largas guerras de clase que desestabilizaron a Florencia o por las interminables disputas que se produjeron en Génova, o por la inseguridad endémica que envolvió a la actividad comercial y a las relaciones de poder que Florencia y Génova mantuvieron con el mundo exterior; por todo ello, a Venecia

> le bastaba con aceptar métodos probados y contrastados... Se halló atrapada desde el principio por la lógica de su propio éxito. El verdadero dux de Venecia, oponiéndose a todas las fuerzas de cambio, fue el propio pasado de la ciudad, los precedentes a los cuales se hacía referencia como si fuesen las Tablas de la Ley. Y las sombras que se cernían sobre la grandeza de Venecia eran las de su propia grandeza. (Braudel, 1984: 132.)

El capitalismo genovés experimentó, en neto contraste con este modelo, una fuerte dinámica centrífuga e innovadora, que se intensificó con la desintegración del imperio militar-comercial genovés en la región mediterránea y en el área del mar Negro:

> [Génova] manufacturaba géneros para otros pueblos; enviaba sus barcos en nombre de otros pueblos; invertía, pero en otros lugares... Pero, ¿cómo se iba a proteger [la] seguridad y la rentabilidad [del capital genovés] en el mundo exterior? Ésta era la preocupación constante de Génova: tenía que vivir siempre alerta, obligada a asumir riesgos y al mismo tiempo a comportarse con gran prudencia... Una y otra vez, Génova cambió de curso, aceptando en cada ocasión la necesidad de una nueva metamorfosis. Construir un imperio extranjero tras otro para su propio uso; abandonarlo después, una vez que se había hecho inservible o inhabitable, concebir y crear otro: tal fue el destino de Génova, una frágil creación y un sismógrafo hipersensible, cuya aguja oscilaba siempre que se producían sacudidas en el resto del mundo. Monstruo de inteligencia, despiadada si era necesario, ¿no estaba Génova condenada a devorar o a ser devorada? (Braudel, 1984: 162-163.)

Si la fuerza inherente de Venecia en la construcción de su aparato estatal y en la realización de la guerra constituyó su debilidad, la fuerza de Génova radicó en la debilidad mostrada en el despliegue de estas mismas actividades. Los mercaderes genoveses, en un intento de golpear la competencia veneciana, o para responder a los golpes recibidos por la misma, ejercieron su presión en todos los rincones de Europa y abrieron nuevas rutas comerciales dentro y más allá de sus límites geográficos. A comienzos del siglo XV, disponían de establecimientos en Crimea, Kios, África del Norte, Sevilla, Lisboa y Brujas. Aunque en 1479 perdieron sus oficinas comerciales en Crimea como consecuencia de la ocupación otomana, mucho antes ya se habían establecido en Amberes, el almacén central del comercio mundial ibérico, y en Lyon (Braudel, 1982: 164; 1984: 164).

Así, la clase capitalista genovesa se hizo con el control de una red comercial y financiera cosmopolita de una escala y de un alcance que no conocía precedentes ni rivales. Allí donde ponían en marcha sus negocios, los genoveses constituían una «minoría», pero como observa Braudel, se trataba de una minoría que formaba parte de una red sólida y conformada:

> El mercader italiano que llegaba con las manos vacías a Lyon tan sólo necesitaba una mesa y una hoja de papel para empezar a trabajar, lo cual asombraba a los franceses. Esto era así porque este mercader podía encontrar en el lugar a sus socios e informadores naturales, conciudadanos que podían responder por él y que se hallaban en sintonía con los restantes centros comerciales de Europa; en resumen, todo lo que se precisa para conceder crédito a un mercader y que, de otro modo, se tarda años en adquirir. (Braudel, 1982: 167.)

Los mercaderes genoveses no fueron los únicos que controlaron y gestionaron extensas redes de este tipo. Como observamos anteriormente, eran únicamente uno de los diversos grupos empresariales expatriados organizados en «naciones» que eran reconocidos como tales por otros grupos empresariales y por los gobiernos de los lugares en que residían. Además de ellos, encontramos a judíos, armenios y otras redes mercantiles de comunidades en diáspora a las que no se reconocía como «naciones». La larga historia protagonizada por los genoveses en la construcción de un imperio comercial tras otro hizo que en el siglo XVI sus redes comerciales y financieras transestatales les dotaran de una ventaja competitiva específica, no únicamente sobre otras «naciones» transestatales, sino también sobre sus rivales venecianos, que eran célebres por carecer de tal sistema de redes transestatales.

En resumen, al hilo de la secular lucha competitiva que libraron venecianos y genoveses, los regímenes de acumulación veneciano y genovés evolucionaron de acuerdo con trayectorias divergentes, que en el siglo XV cristalizaron en dos formas básicas y opuestas de organización capitalista. Venecia constituyó el prototipo de todas las formas futuras de «capitalismo (monopolista) de Estado», mientras que Génova constituyó el prototipo de todas las formas futuras de «capitalismo (financiero) cosmopolita». La combinación y oposición siempre cambiantes de estas dos formas organizativas y, sobre todo, el continuo incremento de su escala y complejidad, vinculado con la «internalización» de una función social tras otra, constituyen el aspecto crucial de la evolución del capitalismo histórico como sistema-mundo.

La comparación de los dos ciclos sistémicos de acumulación bosquejada hasta este momento revela que, desde sus inicios, la evolución del capitalismo histórico como sistema-mundo no se produjo de forma lineal, es decir, mediante una serie de simples movimientos progresivos en cuyo despliegue las viejas formas organizativas eran sustituidas de una vez para siempre por las nuevas. Por el contrario, cada movimiento progresivo se ha basado en la revitalización de formas organizativas previamente desplazadas. Así, el ciclo genovés de acumulación se basó en la sustitución del capitalismo (monopolista) de Estado veneciano por la alianza del capitalismo (financiero) cosmopolita genovés con el territorialismo de los gobernantes de la Península Ibérica, siendo esta alianza, a su vez, desplazada posteriormente por la revitalización holandesa de una nueva forma, más ambiciosa y más compleja, de capitalismo (monopolista) de Estado.

Este movimiento doble, simultáneamente hacia delante y hacia atrás, refleja la naturaleza autorrestrictiva y dialéctica de todas las innovaciones organizativas que, históricamente, han hecho que los procesos de acumulación de capital a escala mundial adquieran una dimensión espacio-temporal cada vez más omnicomprensiva y progresiva. Durante el siglo XV, los genoveses establecieron una

relación orgánica de intercambio político con las organizaciones territorialistas de la Península Ibérica, pues constituía el modo más favorable, si no el único, de eludir los límites impuestos a la expansión de su capital por la clausura de sus redes comerciales por el poder de otomanos, venecianos y catalano-aragoneses; por nuestra parte, hemos sostenido que este comportamiento cosechó un tremendo éxito. A ello debemos añadir que el precio del mismo fue el ulterior debilitamiento de los recursos detentados por el gobierno genovés para construir su aparato estatal y para librar la guerra. Este debilitamiento, a su vez, convirtió al capitalismo (financiero) cosmopolita genovés en rehén de las tendencias y recursos territorialistas de sus aliados ibéricos y lo hizo vulnerable al resurgimiento de un capitalismo (monopolista) de Estado, dotado de formas organizativas más complejas y poderosas.

El debilitamiento absoluto y relativo del capitalismo cosmopolita genovés fue el inevitable resultado a largo plazo de la división del trabajo inherente al intercambio político producido entre el capital genovés y los Estados de la Península Ibérica. La ventaja de este intercambio radicó en que cada una de las partes pudo *especializarse* en la realización de aquellas funciones para las que se hallaba mejor equipada, mientras que contaba con el apoyo de la otra parte para ejecutar aquéllas para las que disponía de menos recursos. Mediante este intercambio y esta división del trabajo, los gobernantes de la Península ibérica pudieron movilizar la más cosmopolita, competitiva y poderosa de las redes comerciales y financieras existentes en el momento para el logro de sus objetivos territorialistas, mientras que los banqueros mercantiles genoveses pudieron movilizar el más competitivo y poderoso aparato de organización de la guerra y de construcción del Estado existente en apoyo de sus objetivos capitalistas.

Cualesquiera que hayan sido los efectos de esta división del trabajo sobre las predisposiciones y recursos de los gobernantes de la Península Ibérica (aunque ello no nos preocupa en este momento), su efecto sobre la clase capitalista genovesa fue inducirla a «externalizar» todavía más sus costes de protección. Esto significa que en lugar de hacerse autosuficientes y competitivos en las mencionadas actividades de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra, los genoveses llegaron a depender tremendamente de cualquier «beneficio gratuito» que pudieran obtener del aparato defensivo de sus socios ibéricos. Esto parecía ser un buen medio de economizar costes y, de hecho, lo fue. En realidad, esta externalización de los costes de protección constituye casi con toda seguridad el factor específico más importante para explicar el éxito cosechado por los genoveses en el despliegue, control y rentabilización del ciclo sistémico de acumulación que hemos bautizado con su nombre.

La externalización de los costes de protección, sin embargo, constituyó también el límite primordial de este éxito, ya que los genoveses tuvieron un escaso

o nulo control sobre la *dirección* que les imprimía el «servicio gratuito» que los Estados de la Península Ibérica les estaban prestando. Obviamente, los genoveses podrían haber saltado del «barco» de los gobernantes ibéricos tan pronto como hubieran percibido que éste ya no era suficientemente rentable como para permanecer a bordo, como hicieron, de hecho, cuando se retiraron de la actividad comercial en 1557 o cuando interrumpieron el sistema de las ferias de Piacenza a finales de la década de 1620. Éste era precisamente el límite del capitalismo cosmopolita genovés. Su tradicional versatilidad para pasar de una empresa específica a otra, le permitió aprovecharse de empresas organizadas por otros, pero al mismo tiempo limitó su capacidad de influir y desde luego para determinar la estrategia y la estructura de cada una de las empresas de las que obtuvieron beneficios.

La creciente y finalmente total externalización de los costes de protección constituyó el límite esencial del régimen de acumulación genovés. Ello fue evidente desde el momento en que el régimen de acumulación holandés comenzó a superar sus dimensiones regionales para convertirse en un verdadero sistema-mundo. La fuerza de este régimen, en comparación/relación con el régimen genovés, radicó en la internalización total de los costes de protección en la agencia de acumulación de capital.

Desde un principio, el régimen holandés, como el veneciano, hundió sus raíces en una fundamental autosuficiencia y competitividad en el uso y control de la fuerza. Ello fue lo que permitió a la clase capitalista holandesa establecer y reproducir su dominio exclusivo sobre el comercio báltico, y suplementar los beneficios de este comercio mediante una detracción fiscal a la inversa practicada a través del saqueo de la España imperial; es decir, las fuentes «originales» de acumulación de capital, versión holandesa. Nuestra argumentación ha indicado que la reproducción ampliada de este modo de acumulación se basó en una triple estrategia que transformó Amsterdam en el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial y en el centro operativo de las altas finanzas de todo el mundo, y que dio origen a las grandes compañías estatutarias por acciones. Al bosquejar esta estrategia de acumulación, hemos puesto de relieve el proceso causal, circular y acumulativo mediante el cual el éxito obtenido en una esfera alimentaba el funcionamiento exitoso de las dos restantes. A esto debemos añadir que el funcionamiento exitoso de todas y cada una de estas tres esferas se apoyaba en una previa y constante internalización de los costes de protección, llevada a cabo por la clase capitalista holandesa y organizada en el Estado holandés.

La autosuficiencia y la competitividad del aparato coercitivo del Estado holandés, al igual que había sucedido en Venecia, fue un ingrediente primordial del régimen de acumulación holandés, tanto para desviar el tráfico económico

desde Amberes hacia Amsterdam, como para inducir la supremacía comercial holandesa:

> Fue el Estado holandés quien bloqueó el estuario del Scheldt después de 1585, que paralizó Amberes, y quien en 1648 obligó a España a aceptar restricciones comerciales permanentes, tanto en las costas del Scheldt como en las flamencas, y a conceder a los holandeses acuerdos comerciales favorables en la propia España. Fue el Estado federal holandés quien forzó a Dinamarca a mantener el estrecho de Sound abierto y a reducir sus derechos aduaneros... En 1651, Inglaterra estaba utilizando deliberadamente su fuerza para desorganizar el comercio holandés; tan sólo los esfuerzos del Estado holandés impidieron que los barcos holandeses fueran barridos de los mares... Por otro lado, los holandeses no podrían haber impuesto sus supremacía comercial en Asia, África occidental y, más esporádicamente, en el Caribe y en el Brasil, si los Estados Generales no hubieran instituido y armado organizaciones político-comerciales de un alcance y de unos recursos sin precedentes, no únicamente respecto a la escala de sus operaciones comerciales, sino también en comparación con su poderío militar y naval. (Israel, 1989: 411.)

El éxito holandés en estos ámbitos constituía en sí mismo una condición suficiente para provocar el declive de la supremacía genovesa en el campo de las altas finanzas. Incluso a este respecto, sin embargo, la autosuficiencia y la competitividad de los holandeses en el uso y control de la fuerza tuvo una influencia directa para asegurar que fueran éstos exclusivamente quienes se convirtieran en los herederos de los genoveses:

> España precisaba de un sistema *fiable* para el transporte de sus fondos. La solución genovesa, que consistía en la transferencia de fondos mediante letras de cambio, era un mecanismo elegante, pero que dependía del control de las redes internacionales de pago; fue sustituida por la solución más simple: nombrar encargados de tal transporte a las mismas personas, cuya piratería, actos de guerra y ataques por mar temía España. Después de 1647 o 1648, última ironía, la plata española, tan esencial para la administración y defensa de las provincias del sur de los Países Bajos, se transportaba no en buques ingleses, sino holandeses; posiblemente incluso antes de que se hubiese firmado... la Paz de Munster. (Braudel, 1984: 170.)

Aproximadamente al mismo tiempo, encontramos otra prueba, más directa incluso, de las mayores ventajas que reportaba la autosuficiencia y competitividad en el uso y control de la violencia en comparación con las ventajas deriva-

das de la virtuosidad y la sofisticación comerciales. Los genoveses, habiendo sido expulsados de la posición central que ocupaban en las altas finanzas, instituyeron su propia Compagnia delle Indie Orientali y, en un elegante movimiento presumiblemente dirigido a minimizar los costes operativos y los riesgos de las agresivas contramedidas holandesas, contrataron buques y marinos holandeses y los enviaron a las Indias orientales. Sin dejarse impresionar en absoluto por esta iniciativa, «la VOC replicó capturando los barcos, arrestando a los holandeses y enviando a los genoveses a casa» (Israel, 1989: 414, que cita a E. O. G. Haitsma Mulier).

La internalización de los costes de protección permitió a los holandeses desplegar procesos sistémicos de acumulación mucho más ambiciosos que los que había acometido o podido acometer la estrategia genovesa de externalizar aquéllos. Obviamente, al igual que los genoveses se habían subido al «barco» de otros, también «los holandeses ocuparon en general el puesto de otros» (Braudel, 1984: 216). En particular, si los holandeses, a diferencia de los genoveses dos siglos antes, pudieron tornar tan rápida y exitosamente su supremacía comercial regional en una supremacía comercial y financiera mundial, fue porque otros ya habían establecido una ruta marítima directa a las Indias orientales. Estos «otros» además se habían convertido en sus enemigos, por lo que desde un principio la expansión holandesa en el océano Índico y en el océano Atlántico fue concebida y llevada a cabo como una extensión, espacial y temporal, de su lucha contra la España imperial, como lo demuestran los estatutos de la VOC y de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales (la WIC), que destacaban entre sus objetivos principales la intención de atacar el poder, el prestigio y los ingresos de España y Portugal.

Este antagonismo frente a las potencias de la Península Ibérica, sin embargo, es precisamente lo que diferenció la expansión comercial holandesa de la genovesa, y lo que permitió a los holandeses efectuar procesos sistémicos de acumulación mucho más ambiciosos de los que pudieron realizar los genoveses. Al tomar en sus propias manos la organización política del espacio comercial, los holandeses pudieron hacer que la lógica capitalista de acción definiese los costes de protección en el mundo extraeuropeo.

Esta tendencia fue más evidente en el océano Índico, en donde los portugueses habían predominado antes y después de su incorporación al imperio español en la década de 1560. Aquí, como en otras partes, las empresas portuguesas hicieron gala del fervor e intolerancia religiosos que habían impulsado a los gobernantes de la Península Ibérica a acometer precursoramente la expansión de ultramar:

> La tradición de cruzada de los portugueses, la ortodoxia intransigente y el vigor inflexible de sus misioneros dificultaron severamente sus esfuerzos

> diplomáticos y comerciales. En un área en la que el Islam era la religión dominante y se estaba difundiendo rápidamente tanto entre los hindúes como entre los pueblos paganos, los portugueses se comportaron de antemano como adalides de la hostilidad religiosa, cuando sus intereses hubieran sido mejor servidos mediante tratados comerciales. (Parry, 1981: 244.)

Revistió mayor importancia el hecho de que las tendencias territorialistas que caracterizaban a los gobernantes de la Península Ibérica propiciaran que los portugueses se extendiesen de modo disperso, que aumentasen en vez de disminuir los costes de protección generados en la región y que se hiciesen vulnerables a la llegada de competidores europeos más preocupados por «economizar recursos». Los portugueses, apoderándose de las fuentes de abastecimiento, destruyendo los barcos árabes e incrementando los riesgos de captura para los comerciantes locales en general, incrementaron en gran medida los costes de protección de la ruta del mar Rojo, creando durante décadas tremendas dificultades a sus competidores venecianos y árabes:

> Pero al mismo tiempo, el rey portugués había acarreado también algunos elevados costes de protección a su propia empresa de comercio de especias: los costes de intimidar a los príncipes indios, de capturar los puestos comerciales y de mantener el control naval del océano Índico... Al intentar cortar la ruta del mar Rojo, había incurrido en importantes costes de protección para su propia empresa. No podía después bajar los precios de las especias substancialmente y seguir cubriendo sus costes. (Lane, 1979: 17-18.)

Como consecuencia de ello, la ruta del mar Rojo nunca se cerró completamente. De hecho, tras una cierta reorganización para enfrentarse con la nueva competencia, árabes y venecianos lograron recuperar buena parte del terreno perdido frente a los portugueses. En esta tarea podrían haber sido ayudados por el Imperio Otomano, que no sólo detraía tributos, sino que también estimulaba el comercio a través de sus dominios, ofreciendo seguridad en sus puertos y a lo largo de sus rutas terrestres, construyendo y manteniendo carreteras y hospederías, permitiendo una considerable libertad de comercio a los mercaderes locales y cooperando con los mercaderes extranjeros (Kasaba, 1992: 8). Con independencia de que la consolidación del Imperio Otomano fuera o no de ayuda, los productos orientales continuaron siendo transportados en grandes cantidades por las viejas rutas «y aunque los portugueses atacaron intermitentemente este comercio, no pudieron impedirlo» (Parry, 1981: 249).

Los portugueses se vieron forzados a «[encontrar] su lugar, no como imperio conquistador, sino como una de las muchas potencias marítimas belicosas que

competían en los mares pocos profundos del archipiélago [indonesio]» (Parry, 1981: 242). Su flota en el océano Índico siguió siendo «un hilo más en la trama y urdimbre del comercio interportuario malayo-indonesio» (Boxer, 1973: 49). Su régimen, «erigido sobre la guerra, la coerción y la violencia no significó en modo alguno, desde el punto de vista económico, una etapa de "desarrollo superior" para el comercio asiático» (Van Leur 1955: 118). Dentro de la constelación de las potencias del océano Índico, la posición de los portugueses como *primus inter pares* y la rentabilidad de su comercio dependían exclusivamente de la mayor robustez de su transporte marítimo. «La aparición en las aguas orientales de un enemigo que pudiera derrotarlos en el mar dañaría tremendamente su poder y su comercio. Los turcos lo habían intentado varias veces y no lo habían logrado. Finalmente, fue un enemigo europeo [la VOC] quien lo consiguió» (Parry, 1981: 249).

La capacidad de la VOC para derrotar a los portugueses en el mar era una condición necesaria, pero en absoluto suficiente, para proceder a la incorporación rentable de las Indias orientales, o de parte de las mismas, al imperio comercial holandés. Los holandeses pronto se dieron cuenta de que la expansión rentable de su comercio en el océano Índico exigía una reestructuración fundamental de las redes comerciales y de poder locales:

> [Las especias] eran baratas y abundantes en todas las islas. Existían muchas fuentes alternativas de abastecimiento y muchas rutas de transporte marítimo hacia la India, Oriente Próximo y Europa. Si la compañía holandesa se limitaba a convertirse en una más de las muchas empresas de transporte, el resultado sería elevar los precios en Indonesia y, probablemente, saturar el mercado europeo. Para asegurar una oferta barata y regulada en Oriente y unos precios permanentemente altos en Europa era necesario establecer un monopolio. Esto tan sólo podía conseguirse haciendo lo que no habían logrado hacer los portugueses: controlar la totalidad de las fuentes principales de abastecimiento. (Parry, 1981: 249-250.)

La creación de unas condiciones de oferta y demanda favorables a la expansión rentable de la VOC en las Indias orientales implicaba una amplia gama de acciones militares y conquistas territoriales. Algunas de ellas pretendían erradicar las fuentes alternativas de abastecimiento, como en el caso de Cochin en la India, que fue ocupada para impedir la competencia derivada de su producción de canela de menor calidad, pero más barata. Otras actuaciones pretendían promover y reforzar la especialización entre diferentes islas, como en el caso de Amboina, que se convirtió en la isla del clavo; de las Bandas, que llegaron a ser las islas del macis y de la nuez moscada, y de Ceilán, que se convirtió en la isla

de la canela. Otras iniciativas tuvieron como objetivo excluir a los competidores de las fuentes de abastecimiento que no podían controlarse directamente, como en el caso del sultanato de Bantam, en Java, cuya pimienta llegó a ser monopolio holandés y cuyos puertos se cerraron a otros extranjeros; mientras que otras pusieron en su punto de mira la eliminación de centros de intercambio de mercancías competidores, reales o potenciales, como Makasar en las islas Célebes, conquistado por la fuerza para impedir que se convirtiese en una base de comercio libre de especias (Parry, 1981: 250-252; Braudel, 1984: 218).

En éstos y otros ejemplos, el récord holandés de brutalidad al someter a la esclavitud a los pueblos indígenas (literal y metafóricamente), o al privarlos de sus medios de subsistencia y utilizar la violencia para quebrar su resistencia frente a las políticas de la Compañía, igualaron o incluso superaron las cotas ya abismales establecidas por los cruzados españoles y portugueses por todo el mundo extra-europeo. Pero esta brutalidad era totalmente interna a la lógica de acción empresarial y reforzaba, en lugar de erosionar, la rentabilidad de la misma:

> El historiador, por mucho que sea el horror que le produzca tal cúmulo de brutalidad, no puede dejar de registrar la red calculada, extraordinaria y en ocasiones grotesca de compras, expediciones, ventas e intercambios interrelacionados. Las especias finas no encontraban un mercado expectante únicamente en Holanda: la India consumía el doble que Europa y en el Extremo Oriente constituían una moneda de cambio codiciada, la llave que abría muchos mercados, al igual que los abrían el grano y los mástiles de barco del Báltico en Europa. (Braudel, 1984: 218-219.)

La VOC combinó, por consiguiente, la aportación efectuada por los portugueses al océano Índico (una potencia superior en el transporte marítimo y una conexión organizativa directa con los mercados europeos para los productos orientales) con aquello de lo que carecían las empresas de la Península Ibérica, a saber, la obsesión por el beneficio y por la «economización de recursos», y no por el espíritu de cruzada; la elusión sistemática de aventuras militares y adquisiciones territoriales que no estuvieran justificadas por la «maximización» del beneficio, y una implicación igualmente sistemática en cualquier actividad (diplomática, militar, administrativa, etc.) que pareciera adaptarse de modo óptimo a la obtención y a la conservación del control sobre las fuentes de abastecimiento más estratégicas del comercio con el océano Índico. En esta comparación con la empresa portuguesa, la VOC no tanto internalizó, como *economizó* los costes de protección. Redujo las iniciativas que no producían unos rendimientos financieros satisfactorios, y suplementó el poder visible y caro de sus aparatos de empleo y control de la violencia con el poder invisible generado

por el control exclusivo de las fuentes de abastecimientos de las especias finas del área del océano Índico, que una vez adquirido se financió a sí mismo.

De este modo, la VOC «reprodujo» en el océano Índico el capitalismo (monopolista) de Estado que la elite mercantil holandesa ya había practicado con éxito en Europa. En el océano Índico, como en Europa, el arma decisiva esgrimida por los holandeses en su lucha por la riqueza y el poder fue el control exclusivo sobre una oferta estratégica desde un punto de vista regional: grano y pertrechos navales en el comercio báltico, especias finas en el comercio con el océano Índico. Y en ambos casos, la adquisición y la conservación de este control exclusivo se fundó en el despliegue de un aparato autosuficiente y competitivo para la organización de la guerra y la construcción del Estado.

Esta reproducción del capitalismo (monopolista) de Estado fue lo que permitió a la elite mercantil holandesa, situada en los puestos de mando tanto del Estado holandés como de la VOC «paraestatal», desplegar procesos sistémicos de acumulación de capital de mayor alcance que los que había sido capaz de desplegar el capitalismo (financiero) cosmopolita de la elite mercantil genovesa. Como los genoveses y a diferencia de los venecianos, los holandeses hicieron saltar la camisa de fuerza del comercio regional para «maximizar» los beneficios a escala mundial. Como los venecianos, y a diferencia de los genoveses, nunca externalizaron los costes de protección y así pudieron introducir una lógica de acción tendente a la economización de recursos en la expansión comercial en el mundo extra-europeo.

De nuevo, sin embargo, la fuerza primordial de un régimen de acumulación (el holandés en este caso) en relación con el régimen al que sustituía (el genovés) constituyó también su principal debilidad en relación con las fuerzas, cuya existencia él mismo había desencadenado (mercantilismo). Esta contradicción se expresa del modo más evidente y significativo en el inesperado y paradójico resultado del éxito holandés en las Indias orientales. Los holandeses habían llegado al océano Índico prometiéndose a sí mismos y a los demás que se dedicarían al comercio y que evitarían disipar sus energías en la conquista territorial, disipación a la que atribuían el declive de la riqueza y del poder de los portugueses. Finalmente, sin embargo, «resultó que adquirieron realmente muchos más territorios de los que nunca poseyeron éstos» (Parry, 1981: 249-250). En parte, estas adquisiciones territoriales fueron el resultado directo de la reestructuración de las redes comerciales y de poder mediante las que la VOC estableció su control exclusivo sobre las especias finas y, como tal, fueron esenciales para el logro de su objetivo de conseguir un comercio rentable. En parte, sin embargo, fueron el resultado de un despliegue no planificado que transformó gradualmente la VOC en un miniimperio territorial y, en cierto modo, territorialista.

Cuanto más éxito cosechaba la VOC en la obtención de beneficios, más poder adquiría en lo que Ravi Palat (1988) ha denominado el «sistema interestatal» del océano Índico. Este poder en aumento reforzó su libertad de acción no únicamente para regular las condiciones de la oferta y la demanda de su comercio, sino mediante la imposición de un tributo bajo la forma explícita de «contingencias» (tributos en especie) o bajo la modalidad encubierta de «entregas forzadas» (contratos comerciales excepcionalmente favorables para la VOC). Gradualmente, estas dos fuentes de ingresos llegaron a representar un porcentaje esencial de su renta y se confundieron cada vez más entre sí y con el producto del comercio ordinario (Parry, 1981: 254).

La protección y la reproducción ampliada de estos ingresos implicaban luchas continuas contra los pueblos sometidos al dominio de la Compañía; contra los muchos príncipes marítimos y sus súbditos que se habían visto impulsados a la piratería por las políticas de la misma (exactamente del mismo modo que los holandeses se vieron abocados a la piratería por las políticas de la España imperial) y contra los gobiernos y empresas europeos cuyo poder estaba siendo erosionado por los éxitos de la VOC, o que estaban intentando replicar a estos últimos. Lenta pero inevitablemente, la combinación de estas luchas llevó a la VOC a amplias anexiones territoriales, que excedieron los planes primigenios o lo considerado originalmente deseable (Boxer, 1965: 104-105).

Esta evolución tuvo un efecto adverso sobre el régimen holandés de acumulación. En primer lugar, dio un nuevo giro al «efecto demostración» que estaba atrayendo a un número cada vez mayor de Estados europeos hacia la senda holandesa de desarrollo. Los holandeses, como los venecianos antes que ellos, habían demostrado que las técnicas capitalistas de poder podían producir resultados considerables en el contexto europeo. El prodigioso éxito obtenido por la VOC durante la segunda mitad del siglo XVII en la construcción de un imperio en el océano Índico mucho más poderoso que el que los portugueses había logrado erigir ciento cincuenta años antes mostró que, en condiciones favorables, las técnicas capitalistas de poder podían batir a las técnicas territorialistas en el mismísimo terreno de la expansión territorial. Si una concentración unilateral en la obtención de beneficios había hecho posible que los holandeses crearan un poderoso «miniimperio» a partir de «nada»: una carta de privilegio concedida a una compañía otorgada por un gobierno que todavía estaba luchando por su propia soberanía y una «línea de crédito» abierta con el mercado financiero de Amsterdam, ¿qué impedía a las organizaciones territorialistas erigir por sí mismas imperios todavía más poderosos dotándose de una orientación capitalista?

El éxito de la VOC en la construcción de su imperio añadió, por tanto, un nuevo estímulo a la onda mercantilista que estaba socavando la supremacía comercial holandesa desde dentro y desde fuera. Por otro lado, tuvo un segundo

efecto más adverso sobre el régimen de acumulación holandés. Como en muchas grandes empresas del siglo XX, el propio éxito y autosuficiencia de la VOC incrementaron el poder de la burocracia gestora responsable de sus operaciones de explotación. Y este mayor poder se ejerció no tanto a expensas del consejo de dirección de la compañía (los *Heeren XVII*), como a costa de los accionistas de la VOC. En consecuencia, un porcentaje creciente de los excedentes reales y potenciales de la VOC se desvió del pago de dividendos hacia la expansión burocrática de la misma y, sobre todo, hacia la concesión de recompensas lícitas e ilícitas en el entorno de los *Heeren XVII* y del estrato superior de los gestores de la compañía (cfr. Braudel, 1984: 223-232).

El efecto principal de esta tendencia, al menos desde el punto de vista que aquí nos preocupa, fue el reforzamiento de la atracción comparativa de la inversión y especulación en títulos y acciones extranjeros, particularmente ingleses, en el mercado de valores de Amsterdam. «El excedente de capital de los empresarios holandeses comenzó a fluir hacia Inglaterra» (Braudel, 1984: 225-226, 161-162). El mercado de valores de Amsterdam, que a principios del siglo XVII había funcionado como una poderosa «bomba de succión», bombeando capital excedente de toda Europa hacia las empresas holandesas, se comportó un siglo después como una máquina igualmente poderosa que bombeó el capital excedente holandés hacia las empresas inglesas. El éxito prodigioso de la VOC en el sur de Asia se volvió, por consiguiente, contra el régimen de acumulación holandés. Creó un nuevo acicate para que las organizaciones territorialistas imitasen y compitiesen con los holandeses y, posteriormente, empujó al capital excedente holandés a la financiación del más exitoso de sus nuevos competidores.

III Industria, imperio y acumulación «interminable» de capital

EL TERCER CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN (BRITÁNICO)

Durante el siglo XVIII, Londres ganó terreno a Amsterdam como centro rival de las altas finanzas. Era el resultado tanto del éxito británico en la lucha contra Francia y contra competidores menores por el control exclusivo del comercio con el mundo extraeuropeo, como consecuencia de la transferencia del capital excedente holandés a las empresas británicas. Irónicamente, sin embargo, fue la derrota de Gran Bretaña por sus súbditos americanos, apoyados por los franceses en alianza con los holandeses, lo que desencadenó la crisis terminal del dominio holandés en el ámbito de las altas finanzas.

Como indicamos anteriormente, la venganza de Gran Bretaña contra los holandeses tras la Guerra de Independencia Americana aniquiló el poder naval de estos últimos e infligió pérdidas significativas a su imperio comercial en las Indias orientales. Como consecuencia de ello, una de las crisis recurrentes que habían minado el mercado financiero de Amsterdam desde principios de la década de 1760 acabó con la posición central que ocupaba en la economía-mundo europea. En las crisis anteriores, como escribió un observador contemporáneo, M. Torcia, en 1782, «los banqueros mercantiles [de Amsterdam] iban a resurgir como el ave fénix o, más exactamente, iban a emerger de sus propias cenizas y a identificarse a la postre como los acreedores de un mercado de valores arruinado» (citado en Braudel, 1984: 271). El ave fénix que resurgió, sin embargo, de las cenizas de la crisis holandesa de 1780-1783 fue Londres, como nuevo centro rector de las finanzas mundiales.

Como aconteció cuando llegaron a su fin la supremacía financiera genovesa ciento sesenta años antes y la supremacía financiera británica ciento cuarenta

años después, el fin del dominio holandés en las altas finanzas no significó la ruina del capital holandés. Como observa Braudel (1984: 266), Amsterdam «continuó disfrutando de una existencia rentable y es, todavia hoy, uno de los máximos altares del capitalismo mundial». Pero la supremacía financiera holandesa pasó. Durante la década de 1780 y, en menor medida, durante la de 1790, el dominio holandés en las altas finanzas coexistió trabajosamente con el emergente dominio británico, al igual que el genovés había coexistido con el emergente dominio holandés en la década de 1610 y principios de la de 1620. Éstos fueron períodos de transición, *interregna*, caracterizados por un dualismo de poder en las altas finanzas análogo al descrito por Charles Kindleberger (1973: 28 y *passim*), refiriéndose al dualismo anglo-americano de la década de 1920 y principios de la de 1930.

Durante todos estos períodos de transición, la capacidad del anterior centro de las altas finanzas para regular y dirigir el sistema-mundo de acumulación existente en un dirección particular se vio debilitada por la aparición de un centro rival que, a su vez, no había adquirido todavía la personalidad o los recursos necesarios para convertirse en el nuevo «patrón» de la máquina capitalista. En todos estos casos, el dualismo de poder en las altas finanzas se resolvió finalmente mediante la intensificación, en un clímax final (sucesivamente, la Guerra de los Treinta Años, las guerras napoleónicas, la Segunda Guerra Mundial), de las luchas competitivas que, como regla, señalan las fases de conclusión (MD') de los ciclos sistémicos de acumulación. En el curso de estas confrontaciones «finales», el viejo régimen de acumulación cesaba de funcionar. Históricamente, sin embargo, tan sólo *después* de que las confrontaciones habían cesado se establecía el nuevo régimen y el capital excedente reencontraba su senda de inversión en una nueva fase de expansión material (DM).

Durante las guerras francesas, la recientemente adquirida posición dominante ocupada por Gran Bretaña en las altas finanzas europeas se tradujo en un crédito virtualmente ilimitado para acometer sus estrategias de poder. Baste con mencionar que en 1783, los nueve millones de libras pagados anualmente por el gobierno británico para atender el servicio de su deuda absorbía no menos del 75 por 100 del presupuesto y era el equivalente a más de un cuarto del valor total anual del comercio británico. Y, sin embargo, entre 1792 y 1815 el gasto público en Gran Bretaña pudo multiplicarse casi por seis, de 22 a 123 millones de libras, en parte por medio de una inflación doméstica inducida, pero fundamentalmente mediante nuevos préstamos que, en 1815, elevaron la suma anual necesaria para atender el servicio de la deuda hasta los 30 millones de libras (Jenks, 1938: 17; Ingham, 1984: 106).

Como resultado de este crecimiento explosivo del endeudamiento y de los gastos públicos, la industria británica de bienes de capital experimentó una

tremenda expansión. La industria siderúrgica, en particular, adquirió una capacidad muy superior a las necesidades de los tiempos de paz, como demostró la depresión postbélica de 1816-1820. Esta sobreexpansión creó, no obstante, las condiciones para un renovado crecimiento futuro, concediendo a los fundidores británicos incentivos sin precedentes en la búsqueda de nuevos usos para los baratos productos que podían fabricar sus nuevos hornos de grandes dimensiones (McNeill, 1984: 211-212). Estas oportunidades se presentaron con los ferrocarriles y con los barcos de casco de hierro. Los ferrocarriles en particular,

> se construyeron porque las organizaciones comerciales necesitaban trabajar, los fundidores precisaban pedidos, los banqueros y los empresarios un proyecto en el que embarcarse. Y la construcción del ferrocarril se convirtió en un servicio que Gran Bretaña pudo lanzar al exterior una vez que sus recursos financieros e industriales no pudieron emplearse en el mercado doméstico. (Jenks, 1938: 133-124.)

Si a ello añadimos la difusión contemporáuea de la mecanización en la industria textil, estas innovaciones transformaron a la industria británica de bienes de capital en un poderoso motor autónomo de expansión capitalista. Hasta la década de 1820, las empresas que se especializaron en la producción de bienes de capital fijo disfrutaron de muy poca autonomía respecto a sus clientes, fueran éstos organizaciones gubernamentales o empresariales, quienes, por regla general, subcontrataban o supervisaban estrechamente la fabricación de cualquier bien de capital fijo requerido que no fuese producido por ellos mismos. Cuando la mecanización incrementó el número, la gama y la variedad de los bienes de capital fijo utilizables, las empresas que se especializaron en su producción buscaron enérgicamente nuevos mercados para sus mercancías entre los competidores reales o potenciales de su clientela establecida (Saul, 1968: 186-187).

A principios de la década de 1840, la rentabilidad obtenida de la producción de nuevos bienes de capital para el mercado doméstico comenzó a disminuir rápidamente. La continua liberalización unilateral del comercio británico creó, sin embargo, las condiciones para que se produjese una expansión de primera magnitud del comercio y de la producción mundiales. Los bienes de capital británicos encontraron una pronta demanda entre las organizaciones gubernamentales y empresariales de todo el mundo. Y estas organizaciones, a su vez, aceleraron su producción de *inputs* primarios destinados a ser vendidos en Gran Bretaña con el fin de procurarse los medios necesarios para pagar los bienes de capital o los intereses de las deudas contraídas para efectuar su compra (Mathias, 1969: 298, 315, 326-328).

El efecto combinado de estas tendencias fue una aceleración de carácter sistémico de la tasa de conversión del capital-dinero en mercancías; particularmente, aunque no exclusivamente, en los nuevos medios de transporte terrestre y marítimo. Entre 1845-1849 y 1870-1875, las exportaciones británicas de hierro y acero destinadas a la construcción ferroviaria se triplicaron holgadamente y las exportaciones de maquinaria se multiplicaron por nueve. Durante el mismo período, las exportaciones británicas a América Central y del Sur, Oriente Medio, Asia y Australasia se sextuplicaron. La red que unía las diversas regiones de la economía-mundo con su centro británico se ampliaba y reforzaba a ojos vista (Hobsbawm, 1979: 38, 50-51).

El resultado de esta aceleración de la expansión material del capital fue la globalización de la economía-mundo capitalista:

> [La] extensión geográfica de la economía capitalista pudo multiplicarse repentinamente a medida que se incrementaba la intensidad de sus transacciones empresariales. Todo el planeta se convirtió en parte de esta economía... Volviendo la vista atrás casi medio siglo después, H. M. Hyndman... comparaba muy correctamente los diez años transcurridos entre 1847 y 1857 con la era de los grandes descubrimientos geográficos y conquistas de Colón, Vasco da Gama, Cortés y Pizarro. Aunque no se realizaron descubrimientos espectaculares y... pocas conquistas formales fueron llevadas a cabo por nuevos conquistadores militares, a efectos prácticos un mundo totalmente nuevo se añadía al viejo y se integraba en el mismo. (Hobsbawm, 1979: 32)

Esta analogía con la era de los grandes descubrimientos y conquistas puede forzarse un grado más. Así como la expansión material del capital de esa era se cerró con la expansión financiera de la Era de los Genoveses, del mismo modo, desde aproximadamente 1870, la fase de expansión material (DM) del siglo XIX concluyó con una fase de expansión financiera (MD'). Se trata, por supuesto, del período que los marxistas, siguiendo a Rudolf Hilferding, han denominado como la fase del «capital financiero». Como era de esperar, Braudel se muestra contrario a la caracterización del «capital financiero» como una *nueva* fase del desarrollo capitalista:

> Hilferding... contempla el mundo del capital como una serie de posibilidades, dentro de las cuales la variedad financiera, un resultado muy reciente según él lo considera, ha tendido a predominar sobre las demás, penetrándolas desde dentro. Es una opinión con la que estaría dispuesto a mostrarme de acuerdo, con la salvedad de que yo entiendo que la pluralidad del capitalismo se remonta tremendamente hacia atrás. El capitalismo financiero

no era ningún recién nacido a principios del siglo XX; sostendría incluso que en el pasado, digamos en Génova o Amsterdam, tras una onda de crecimiento del capitalismo comercial y de la acumulación de capital en una escala que excedía los canales normales de inversión, el capitalismo financiero se hallaba ya en condiciones de hacerse con el control y de dominar, durante un tiempo al menos, todas las actividades del mundo empresarial. (Braudel, 1984: 604.)

La idea clave de este estudio, inspirado como se halla en la concepción de Braudel, que entiende las expansiones financieras como «signo otoñal» de las etapas fundamentales del desarrollo capitalista, corrobora naturalmente la opinión de que el capitalismo financiero no era ningún recién nacido a principios del siglo XX, sino que contaba con importantes precedentes en Génova y en Amsterdam. Nuestro análisis también nos permite distinguir entre dos nociones opuestas de capital financiero, lo cual reduce considerablemente el significado histórico de la noción de Hilferding. Como hemos sostenido en otro trabajo (Arrighi, 1979: 161-74), la noción de capital financiero de Hilferding no difiere tan sólo de la noción acuñada en esa misma época por John Hobson en su estudio sobre el imperialismo, sino que constituye en aspectos claves la antítesis de la misma. Los marxistas (así como la mayoría de sus críticos), siguiendo a Lenin (1952), han disuelto la definición de Hobson en la de Hilferding, perdiendo así la oportunidad de distinguir entre ambas y de descubrir la relación dialéctica que las vincula.

En realidad, estas dos formas de capitalismo financiero no son sino dos variantes ampliadas y más complejas de las dos formas elementales de organización capitalista que hemos identificado como capitalismo (monopolista) de Estado y capitalismo (financiero) cosmopolita. La noción de Hilferding corresponde a la primera y ofrece una detallada descripción de las estrategias y estructuras del capital alemán a finales del siglo XIX y principios del XX, como veremos en el «Capítulo 4». La noción de Hobson, por el contrario, corresponde a la segunda de esas formas y capta los rasgos esenciales de la estrategia y estructura del capital británico durante el mismo período. Como tal, es mucho más útil que la de Hilferding para el análisis de la expansión financiera de finales del siglo XIX, que señala la fase final del tercer ciclo sistémico de acumulación (británico).

Hobson opina que esta expansión financiera fue provocada por dos agencias distintas. Una es la que él denomina «inversores»; es decir, los propietarios de «capital excedente» de Braudel: capital-dinero que se acumula al margen de los canales habituales de inversión en mercancías y crea así las condiciones que definen la «oferta» de la expansión financiera. En opinión de Hobson, la prin-

cipal fuente de este capital excedente era el «tributo procedente del exterior», que asumía la forma de intereses, dividendos y otras transferencias de fondos. Como documentó posteriormente Leland Jenks (1938), ésta fue en realidad la fuente «original» que alimentó la migración de capital desde Gran Bretaña durante el siglo XIX (véase también Knapp, 1957). Por otro lado, desde que Londres se había apoderado de la función de mercado monetario central de la economía-mundo europea a expensas de Amsterdam, el flujo de renta proveniente del exterior había sido suplementado por una entrada significativa de flujos de capital excedente extranjero que buscaba oportunidades de inversión en la City (Platt, 1980; Pollard, 1985). Estos flujos no pueden explicar por sí solos, sin embargo, las ondas de un volumen y/o longitud cada vez mayores, que caracterizaron la exportación de capital de Gran Bretaña a finales del siglo XIX y principios del XX (véase la Figura 7).

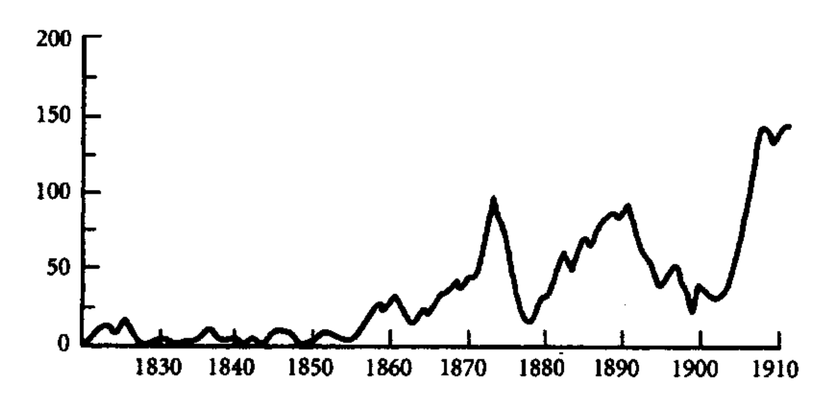


Figura 7. Exportaciones británicas de capital, 1820-1915 (en millones de libras esterlinas). (*Fuente:* Williamson, 1964: 207.)

Este comportamiento de la inversión exterior británica puede comprenderse únicamente en conjunción con la denominada Gran Depresión de 1873-1896, que no fue sino un prolongado período caracterizado por una competición salvaje de precios:

> Los años que median entre 1873 y 1896 fueron considerados por muchos contemporáneos como una desviación sorprendente de la experiencia histórica. Los precios caían desigual, esporádica, pero inexorablemente durante los períodos de crisis y de expansión: una media de aproximadamente un tercio en todas las mercancías. No se podía recordar una deflación más drástica. Los tipos de interés cayeron también, hasta el punto que los teóricos de la economía comenzaron a acariciar la posibilidad de la existencia de un capital tan abundante que su coste fuese igual a cero. Y los beneficios se

contraían, mientras que lo que en ese momento se consideraban como depresiones periódicas parecían continuar como si no tuviesen fin. Parecía que el sistema económico se estuviese hundiendo. (Landes, 1969: 231.)

En realidad, el sistema económico no se estaba «hundiendo», ni la Gran Depresión constituía una desviación tan sorprendente de la experiencia histórica como patecía a sus contemporáneos. La producción y la inversión continuaron creciendo, no tan sólo en los países recientemente industrializados de la época (fundamentalmente, Alemania y los Estados Unidos), sino también en Gran Bretaña; crecía en tal medida que un historiador posterior afirmaría que la Gran Depresión de 1873-1896 no fue sino un «mito» (Saul, 1969). No se incurre en contradicción alguna, sin embargo, al afirmar que se produjo una gran depresión en esa época de continua expansión en la producción y la inversión. Por el contrario, la Gran Depresión *no* fue un mito, precisamente porque la producción y el comercio en Gran Bretaña y en la economía-mundo en su conjunto se habían expandido y se estaban expandiendo todavía *demasiado* rápidamente como para que los beneficios se mantuvieran.

Más concretamente, la gran expansión del comercio mundial de mediados del siglo XIX, como todas las fases de expansión material de los anteriores ciclos sistémicos de acumulación, había conducido a una intensificación de las presiones competitivas sobre las agencias de acumulación de capital que se sintió en todo el sistema. Un número cada vez mayor de empresas comerciales, ubicadas en lugares cada vez más diversos de la economía-mundo organizada alrededor del Reino Unido, interfirieron entre sí en el abastecimiento de sus *inputs* y en la venta de sus productos, destrozando de este modo los «monopolios» previos de las restantes; es decir, el control más o menos exclusivo de sus respectivos nichos de mercado:

> El paso del monopolio a la competencia fue probablemente el factor específico que más contribuyó a la configuración del entorno en el que operaba la empresa industrial y comercial europea. El crecimiento económico significaba ahora también lucha; una lucha que servía para separar a los fuertes de los débiles, para desanimar a unos y fortalecer a otros, para favorecer a las nuevas... naciones a expensas de las viejas. El optimismo ante un futuro de progreso indefinido se transmutó en incertidumbre y desolación. (Landes, 1969: 240.)

Desde este punto de vista, la Gran Depresión de 1873-1896 no constituyó en absoluto una desviación de la experiencia histórica. Como hemos visto en el «Capítulo 2», todas las expansiones materiales anteriores de la economía-

mundo capitalista concluyeron con una intensificación de las luchas competitivas. En realidad, durante aproximadamente treinta años esta intensificación, que marcó el fin de la expansión comercial mundial del siglo XIX, no asumió la forma de una guerra interestatal abierta, como había sucedido desde un principio en ocasiones anteriores. Este retraso puede imputarse a dos circunstancias fundamentales que distinguieron el tercer ciclo sistémico de acumulación (británico) de los dos anteriores. Una de estas circunstancias se refiere al «imperialismo», la otra al «libre comercio» del régimen británico de dominio y acumulación.

En cuanto al «imperialismo», basta con señalar que cuando la expansión comercial mundial de mediados del siglo XIX comenzó a remitir, el poder británico sobre el conjunto del sistema-mundo se hallaba en su apogeo. En Crimea, la Rusia zarista había sido contenida y Francia, que había participado en la guerra de Crimea, lo fue poco después por Prusia. El control británico del equilibrio de poder europeo fue suplementado y completado por la consolidación del imperio territorial británico en la India, tras el denominado Gran Motín de 1857. El control sobre la India significaba un dominio sobre recursos financieros y materiales, incluida mano de obra militar, que ningún Estado o coalición probable de Estados podía igualar y que ningún grupo gobernante podía, en esos momentos, desafiar militarmente.

Al mismo tiempo, el régimen unilateral de libre comercio impuesto por los británicos conectó al mundo entero con Gran Bretaña. Ésta se convirtió en el «mercado» más atractivo y eficiente para la obtención de medios de pago y de producción y para la enajenación de productos primarios. Podemos afirmar, tomando prestada una expresión de Michael Mann (1986), que los Estados se hallaron «enjaulados» en una división global de trabajo cuyo centro era Gran Bretaña, lo cual, en esos momentos, restringía su predisposición y sus recursos para declarar la guerra al Estado capitalista líder o para declarársela entre sí. Las unidades empresariales no sufrieron, sin embargo, una constricción similar. La encarnizada guerra de precios de finales del siglo XIX, prolongada y generalizada, constituyó en sí misma una intensificación fundamental de las luchas intercapitalistas; intensificación que finalmente asumiría la forma acostumbrada de una guerra interestatal generalizada.

Por otro lado, como en todos los ciclos sistémicos de acumulación anteriores, la intensificación de las presiones competitivas producidas por la fase de expansión material hizo que, desde un principio, la clase capitalista británica abandonase masivamente la actividad comercial para involucrarse en la actividad financiera. La segunda mitad del siglo XIX no se caracterizó únicamente por grandes olas de exportación de capital desde Gran Bretaña, como indicamos anteriormente, sino también por la expansión de sus redes bancarias provinciales y por la creciente integración de las mismas en las redes de la City

(Kindleberger, 1978: 78-81; Ingham, 1984: 143). Esta combinación de circunstancias sugiere una estrecha conexión entre la intensificación de las presiones competitivas sobre la empresa británica y la expansión financiera de finales del siglo XIX. Mientras la fase de expansión mercantil se caracterizó por una tasa de beneficios creciente, la función principal de las redes bancarias provinciales británicas fue transferir recursos monetarios, básicamente en forma de créditos renovables y abiertos, desde las empresas locales, fundamentalmente agrarias, que contaban con un excedente de liquidez, hacia otras empresas locales que sufrían una escasez crónica de recursos líquidos, bien por su alta tasa de crecimiento, por su elevado ratio de capital fijo respecto al capital circulante o por ambas circunstancias (cfr. Pollard, 1964; Cameron, 1967; Landes, 1969: 75-77). Pero tan pronto como el gran salto hacia delante de mediados de siglo hizo que la expansión mercantil diera paso a una fase de rendimientos decrecientes y de intensificación de las presiones competitivas, las redes bancarias provinciales británicas comenzaron a desempeñar funciones completamente diferentes.

Cada vez más, no se trataba ya únicamente de empresas agrícolas que habían acumulado grandes excedentes de tesorería (en parte procedentes de rentas, en parte de beneficios), que superaban en gran medida lo que podía reinvertirse con seguridad y rentabilidad en sus arraigadas actividades empresariales. También las empresas comerciales e industriales, que hasta ese momento se habían expandido tan rápido que habían logrado absorber tanto su propio excedente de tesorería como el generado por otras empresas, comenzaron a percibir que la enorme masa de beneficios que estaban acumulando colectivamente en sus cuentas y depósitos bancarios no podría invertirse ya segura y rentablemente en las actividades empresariales en las que se había obtenido. Antes que invertir este excedente en nuevas actividades empresariales, en las que no disfrutaban de ninguna ventaja comparativa en un momento de intensificación de las luchas competitivas, o invertirlo para incrementar esas luchas dentro de su propio sector de actividad, lo cual era problemático dada la cohesión de la organización social de la empresa británica en «distritos industriales» (véase el «Capítulo 4»), muchos de estos empresarios deben haber escogido un senda mucho más inteligente de comportamiento: conservar la menor parte de su capital liquido y dejar que la City, mediante los bancos provinciales o directamente a través de *brokers*, se ocupase de la inversión del resto del mismo en la forma que fuese y en cualquier lugar de la economía-mundo que prometiesen los beneficios más seguros y elevados: «Uno de los mayores atractivos de unirse a Lombard Street fue la perspectiva de un mayor y más remunerativo empleo de los excedentes de tesorería» (Sayers, 1957: 269).

Esto nos conduce a la segunda agencia de la expansión financiera de finales del siglo XIX considerada por Hobson. En su opinión, los poseedores de capital-

dinero que buscaban su inversión a través de la City eran tan sólo «los testaferros de las grandes instituciones financieras»; instituciones a las que él atribuye el papel colectivo de «director de la máquina imperial»:

> Estas grandes empresas (bancarias, de intermediación financiera, de descuento de efectos, de lanzamiento de préstamos, de promoción de compañías) forman el gran ganglio central del capitalismo. Unidas por los vínculos más robustos de organización, siempre en estrechísima y rápida relación entre sí, situadas en el mismísimo corazón del capital empresarial de cada Estado... se hallan en condiciones únicas para manipular la política de las naciones. No es posible impedir ningún movimiento voluminoso y rápido de capital si concurre su consentimiento y su intermediación. ¿Alguien cree seriamente que un Estado europeo podría iniciar una gran guerra o que podría suscribirse un empréstito público importante si los Rothschild y sus colaboradores se mostrasen contrarios a los mismos? (Hobson, 1938: 56-57.)

Finalmente, como Hobson mismo vaticinó, el capitalismo financiero cosmopolita perdería el control de la «máquina imperial» como consecuencia directa de su estímulo de las predisposiciones territorialistas de los grupos dominantes de la Gran Bretaña imperial (Arrighi, 1983: cap. 4 y *passim*). Pero durante casi medio siglo la denominada *haute finance* funcionó, en palabras de Polanyi, «como el vínculo principal entre la organización política y económica del mundo»:

> Los Rothschild no se hallaron sujetos a *ningún* gobierno; como familia encarnaron el principio abstracto del internacionalismo; su lealtad la monopolizó una empresa, cuyo crédito se había convertido en el único vínculo supranacional entre gobierno político y esfuerzo industrial en una economía mundial en rápido crecimiento. En última instancia, su independencia se derivaba de las necesidades de una época que precisaba una agente soberano que contase simultáneamente con la confianza de los hombres de Estado nacionales y con la de los inversores internacionales; la extraterritorialidad metafísica de una dinastía de banqueros judíos domiciliada en las capitales europeas proporcionó una solución casi perfecta a esta necesidad vital. (Polanyi, 1957: 10.)

No estar sujeto a *ningún* gobierno no significa, por supuesto, completa libertad de acción. El límite más importante interpuesto a la autonomía de los Rothschild fue el límite implícito en el intercambio político que los vinculaba a la Gran Bretaña imperial a través del Banco de Inglaterra y del Tesoro. En este

intercambio político, como observamos en el «Capítulo 1», la protección y el trato preferencial que recibió la red financiera controlada por los Rothschild por parte del gobierno británico tuvo como contrapartida la incorporación de esa red a los aparatos de poder mediante los que Gran Bretaña dominaba el mundo.

Esta red cosmopolita de las altas finanzas no era tan peculiar del último tercio del siglo XIX y del primero del XX como pensaba Polanyi. Sus similitudes con la red cosmopolita que había regulado el sistema monetario europeo tres siglos antes durante la Era de los Genoveses son sorprendentes. Podemos afirmar realmente que los Rothschild fueron respecto a la red financiera judío-germana de finales del siglo XIX cuyo centro era Londres lo que los *nobili vecchi* habían sido respecto a la red genovesa de finales del siglo XVI. Ambos grupos fueron los «directores», no de la «máquina imperial», sino de las finanzas de la máquina imperial. Constituyeron grupos empresariales que, al acecho del beneficio y mediante las redes empresariales cosmopolitas que controlaban, actuaron como la «mano invisible» de una organización imperial: la Gran Bretaña imperial y la España imperial, respectivamente. Gracias a esta «mano invisible», ambas organizaciones imperiales pudieron extender y controlar un número y variedad de redes de poder y de crédito mayor del que nunca hubieran podido disponer si hubiesen desplegado únicamente la «mano visible» de sus aparatos de gestión estatal y de organización de la guerra.

La instrumentalidad fue recíproca. Ni los Rothschild, ni los *nobili vecchi* fueron meros instrumentos de las organizaciones imperiales a las que «servían». Ambos grupos pertenecían a un círculo más amplio de banqueros mercantiles que se habían subido al barco de una organización territorialista, y que habían convertido la expansión de esta última en un poderoso motor de autoexpansión de las redes comerciales y financieras que ellos mismos controlaban. Así, los *nobili vecchi* formaban parte de un circulo de mayores dimensiones constituido por banqueros mercantiles genoveses que habían saltado al barco de la expansión oceánica ibérica únicamente para emerger un siglo después como los «banqueros centrales» de la España imperial; por su parte, los Rothschild formaban parte de un círculo mayor de banqueros mercantiles judío-alemanes que se habían subido al barco de la expansión industrial británica tan sólo para aparecer medio siglo más tarde como los «banqueros centrales» de la Gran Bretaña imperial.

Ambos grupos habían partido de situaciones de impotencia relativa. Los *nobili vecchi* eran *fuoriusciti*, uno de los muchos grupos de exiliados generados por las interminables disputas suscitadas en Génova y en el norte de Italia durante la Baja Edad Media y principios de la Edad Moderna. Los Rothschild eran una de las muchas familias empresariales que habían huido de la Europa napoleó-

nica, desgarrada por la guerra y cada vez más «regulada», para buscar refugio en la comparativamente pacífica y «no-regulada» Gran Bretaña. Todo el poder del que disponía cada uno de estos grupos radicaba en las redes comerciales cosmopolitas a las que pertenecían: es decir, básicamente en el saber y en las relaciones que la pertenencia a estas redes traía aparejados. Los «mercaderes italianos que llegaban con las manos vacías a Lyon tan sólo necesitaban una mesa y una cuartilla de papel para comenzar a trabajar», como indicaba Braudel en el párrafo citado anteriormente, y eso mismo era lo que precisaban los comerciantes judío-alemanes que llegaban a Manchester con las manos vacías para iniciar una nueva exitosa carrera empresarial:

> El joven Rothschild y sus compatriotas incorporaron una tradición de compra en efectivo cuando el mercado estaba deprimido, de pequeños márgenes de beneficio, de un comercio voluminoso y de una rápida rotación de los almacenes, que rompió los moldes manchesterianos y que, poco a poco, colocó la mayor parte del comercio continental en sus almacenes. Respaldados por el capital de Frankfurt y Hamburgo, sus recursos eran con frecuencia superiores a los de los comerciantes locales atendidos por el subdesarrollado sistema bancario de Manchester. (Chapman, 1984: 11; véase también Jenks, 1938.)

Finalmente, cuando a su debido tiempo los Rothschild abandonaron la actividad comercial para concentrarse en las actividades bancarias y financieras, al igual que habían hecho los *nobili vecchi* genoveses tras el *crash* de 1557-1562, pudieron ocupar el centro de las altas finanzas y mantenerse en el mismo durante más de medio siglo, únicamente porque habían sido capaces de aprovechar la expansión comercial de mediados del siglo XIX y, de ese modo, expandir y hacerse con el control de la red cosmopolita de negocios a la cual pertenecían. Cuando la expansión intensificó la competencia y redujo los beneficios del comercio de mercancías, esta red ampliada y centralmente controlada pudo ser reconvertida en una poderosa correa de transmisión que empujaba el capital «ocioso» a la City de Londres tan sólo para lanzarlo de nuevo a los circuitos exteriores. Este capital ocioso se bombeaba no sólo desde Gran Bretaña, donde se estaba acumulando a un ritmo muy rápido, sino desde toda Europa. Como Rozenraad, presidente de la Cámara de Comercio Exterior de Londres, observó en una ocasión,

> Gran Bretaña actúa únicamente como intermediaria, como un *broker* honesto que trabaja en todas las partes del mundo, haciéndose con el control, en gran medida con el dinero de sus clientes, de los préstamos de otras naciones... En una palabra, aunque el poder de inversión de Gran Bretaña

> es enorme, Londres es el principal intermediario entre Europa y otras partes del mundo para la colocación de títulos extranjeros en su plaza. (citado en Ingham, 1988: 62)

El rasgo central del sistema de las ferias de Piacenza en la era de los genoveses había sido el acceso directo al «capital ocioso» del norte de Italia; de modo análogo, en palabras de Stanley Chapman (1984: 50), «el rasgo específico de la estructura de los Rothschild después de 1866 fue el acceso directo al capital europeo [continental]».

Había, por supuesto, importantes diferencias entre la Era de los Genoveses (1557-1627) y la que podemos denominar por analogía la Era de los Rothschild (1866-1931). En parte, estas diferencias reflejaban la escala y el alcance mucho mayores de las operaciones del capitalismo financiero cosmopolita en este segundo período. El área de captación de la City de Londres bajo la égida de los Rothschild era incomparablemente mayor en escala y alcance que la de las ferias de Piacenza bajo la de los *nobili vecchi* trescientos años antes, con independencia de que la «midamos» atendiendo a las redes que captaban el capital excedente o nos fijemos en las redes mediante las que ese capital era reasignado.

En parte, sin embargo, las diferencias entre la Era de los Genoveses y la Era de los Rothschild reflejaban los resultados opuestos de la estrategia de poder de sus respectivos socios territorialistas: la España imperial del siglo XVI y la Gran Bretaña imperial del siglo XIX. En este sentido, mientras la consolidación de la estructura de las altas finanzas de los Rothschild se halló vinculada con la «más drástica *deflación* que se pudiera recordar», como ha indicado Landes, la consolidación de las ferias de «Bisenzone», una vez que se instalaron en Piacenza, se halló vinculada con una *inflación* tan drástica que los historiadores se refieren a la misma como a la revolución de los precios del siglo XVI. Este comportamiento divergente de los precios durante las expansiones financieras del primer ciclo sistémico de acumulación (genovés) y del tercero (británico) puede explicarse básicamente por el hecho de que durante el siglo XIX, Gran Bretaña *tuvo éxito* en la construcción por otros medios del tipo de imperio que España *se afanó en vano* por construir a menor escala durante el siglo XVI. En el «Capítulo 1», hemos anticipado cuáles fueron estos «otros medios»: dominio coercitivo en el este y dominio mediante el mercado mundial y la manipulación del equilibrio de poder en el oeste, que serán objeto de una mayor elaboración en este capítulo y en el siguiente. Lo que nos preocupa en estos momentos es la relación existente entre guerra-paz e inflación-deflación, por un lado, y entre fluctuaciones a largo plazo de los precios y ciclos sistémicos de acumulación, por otro.

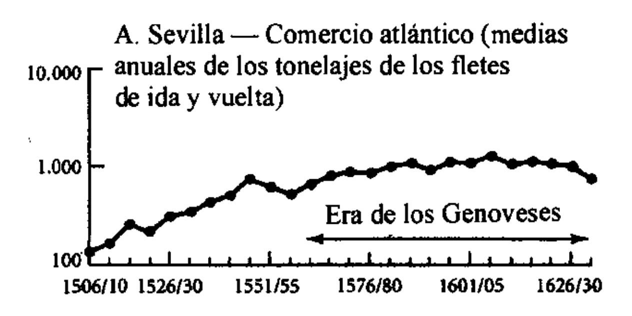
Históricamente, las grandes guerras han sido el factor específico más importante en el desencadenamiento de tendencias inflacionistas en la economía-

mundo europea (Goldstein, 1988). Podemos suponer, por tanto, que la sucesión de las guerras libradas por España en un vano intento de establecer y hacer realidad el dominio imperial en Europa explica, en gran medida, por qué el siglo XVI fue una época de drástica inflación, tanto en términos absolutos como en comparación con el siglo XIX. Inversamente, podemos suponer que la Paz de los Cien Años británica (1815-1914) explica en gran medida por qué el siglo XIX fue una época de drástica deflación, tanto en términos absolutos como en comparación con el siglo XVI.

Resulta todavía más relevante para nuestro análisis que el comportamiento opuesto de los precios durante las expansiones financieras genovesa y británica, cualesquiera que sean las razones reales, demuestre palmariamente la hipótesis enunciada en la «Introducción»: a saber, que la logística de los precios o los «ciclos seculares (de precios)» no constituyen indicadores válidos del núcleo específicamente capitalista de los procesos sistémicos de acumulación de capital. En este sentido, si utilizamos indicadores que reflejen más exactamente que los movimientos de precios las circunstancias diversas de las actividades comerciales realizadas con mercancías en las que se hallaron más directamente implicadas las agencias capitalistas que manejaban las palancas de mando de la economía-mundo, la Era de los Genoveses y la Era de los Rothschild comienzan a mostrar una gran semejanza.

Estos indicadores se muestran en las figuras 8 y 9. El gráfico A recoge los indicadores de la expansión global del comercio español durante el siglo XVI (Figura 8) y del comercio británico durante el siglo XIX (Figura 9). El gráfico B recoge los indicadores de la expansión de las actividades comerciales con mercancías particulares que hicieron las fortunas de los genoveses durante el siglo XVI y las de los Rothschild durante el siglo XIX: plata (Figura 8) y algodón en rama (Figura 9), respectivamente.

Todos los gráficos incluidos en estas figuras muestran variantes de una pauta de comportamiento común que consiste en una fase de crecimiento rápido/acelerado, que corresponde a nuestra fase de expansión material (DM), seguida por una fase de crecimiento más lento/desacelerado, que corresponde a nuestra fase de expansión financiera (MD'). En el gráfico 9A, esta pauta de comportamiento se ve, en cierto modo, perturbada por el agudo incremento del valor de las importaciones inglesas durante la I Guerra Mundial y los años inmediatos de posguerra. No obstante, aun si tomamos el todavía «anormalmente» alto nivel de las importaciones británicas en 1921-1925 como base de cálculo, la tasa de crecimiento de las series durante los veinticinco años que siguieron a 1871-1875 fue, como media, inferior en más de un 50 por 100 a la que se había conocido durante los cincuenta años anteriores.



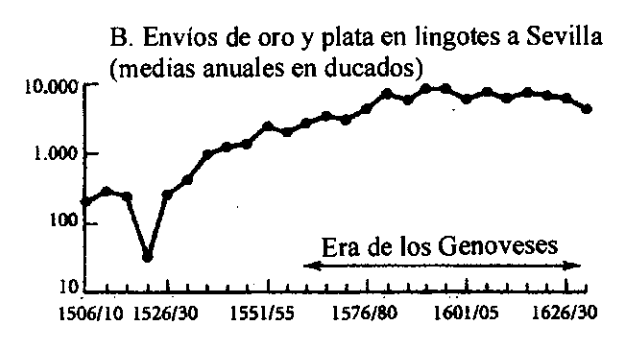
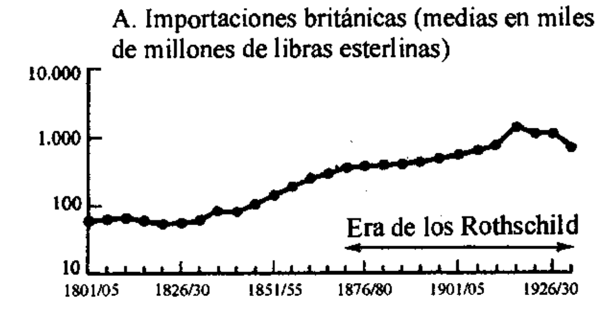


Figura 8. Expansión comercial del siglo XVI. (*Fuente:* A – Chaunu y Chaunu, 1956: 334; B – Elliot, 1970a: 184.)



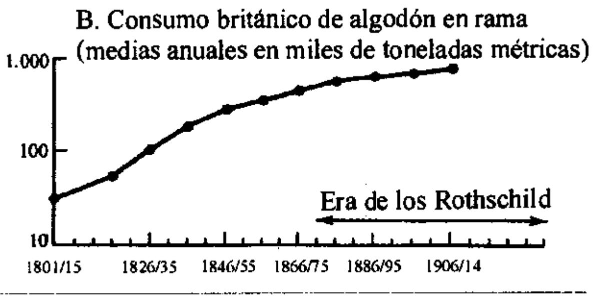


Figura 9. Expansión comercial del siglo XIX. (*Fuente:* A – Mitchell, 1980, tabla F1; B – Mitchell, 1973: 780.)

La lógica que subyace a la pauta común de comportamiento puesta en evidencia por los cuatro gráficos de las figuras 8 y 9 será objeto de discusión en la última sección de este Capítulo. Por ahora, permítasenos indicar simplemente que las expansiones financieras de los ciclos de acumulación genovés y británico constituyeron los momentos culminantes de las expansiones comerciales mundiales, una centrada en España, la otra en Gran Bretaña. Las tendencias opuestas mostradas por los precios, características de las dos expansiones financieras, ocultan esta pauta común de comportamiento. En ambos ciclos, una fase de aceleración en la inversión de capital-dinero en la expansión del comercio mundial provocó una intensificación de la competencia intercapitalista en la compraventa de mercancías. En un caso, prevaleció el encarecimiento de los precios de compra; en el otro, la caída de los precios de venta. Pero cualquiera que fuese el impacto sobre el nivel general de precios, la intensificación de la competencia provocó una retirada, «precautoria» o «especulativa», de los flujos de tesorería de la actividad comercial. Ello, a su vez, fue tanto la causa como la consecuencia de la emergencia de oportunidades rentables en las actividades de intermediación financiera mundial; oportunidades que grupos selectos de banqueros mercantiles y de financieros (los *nobili vecchi* genoveses a finales del siglo XVI, los Rothschild a finales del siglo XIX y principios del siglo XX) se hallaban en condiciones óptimas de aprovechar y rentabilizar.

Al hacerlo, los líderes y los responsables de las expansiones financieras tendieron a aliviar temporalmente las presiones competitivas que deprimían la rentabilidad del capital, contribuyendo, por tanto, a la transformación del fin de la expansión material en una «época dorada» para un nuevo grupo de acumuladores capitalistas. «La Depresión», escribía Thorstein Veblen (1978: 241) poco después de que terminase la Gran Depresión de 1873-1896, «es básicamente una enfermedad que afecta a los hombres de negocios. Aquí radica la dificultad. El estancamiento de la industria y la carestía sufrida por los trabajadores y otras clases son tan sólo síntomas y efectos secundarios». Para ser eficaces, por lo tanto, los remedios deben ser tales que «alcancen este fondo emocional del problema y restauren los beneficios a una tasa "razonable"».

Durante el último cuarto del siglo XIX, una competencia de precios encarnizada había reducido de hecho los beneficios a niveles «irrazonablemente» bajos, y el optimismo había dejado paso a la incertidumbre y a la desazón. En este sentido, la Gran Depresión de 1873-1896 no fue un mito. Como señaló Eric Hobsbawm (1968: 104), «si "depresión" significa un estado de ánimo omnipresente de desasosiego y pesimismo, y para las generaciones que crecieron después de 1850 un estado de ánimo nuevo, en cuanto a las pers-

pectivas de la economía británica, la palabra es exacta». Pero en ese momento, repentinamente, como si se tratase de magia,

> las cosas cambiaron. Durante los últimos años del siglo XIX, los precios comenzaron a subir y los beneficios con ellos. Cuando los negocios mejoraron, retornó la confianza; no la confianza balbuceante y evanescente de las breves expansiones que habían jalonado el pesimismo de las décadas precedentes, sino una euforia generalizada que no había prevalecido desde principios de la década de 1870. Todo parecía hallarse de nuevo en su sitio, a pesar del constante ruido de sables y de las advertencias efectuadas por los marxistas sobre la «última fase» del capitalismo. En toda Europa occidental, estos años quedaron en la memoria como los viejos buenos tiempos: la era eduardiana, *la belle époque*. (Landes, 1969: 231.)

Resulta ocioso indicar que no había nada mágico en el restablecimiento de los beneficios por encima de un nivel más que «razonable» y, todavía menos, en la consiguiente rápida recuperación de la burguesía europea de su enfermedad de finales del siglo XIX. Como en las fases de conclusión de todos los ciclos sistémicos de acumulación anteriores, los Estados comenzaron a competir vivamente por el capital en busca de inversión que se había retirado de las actividades comerciales y del cual podía disponerse en forma de crédito. Desde principios de la década de 1880, los gastos militares de las potencias europeas comenzaron a crecer de modo exponencial, incrementándose el total de los gastos conjuntos de Gran Bretaña, Francia, Alemania, Rusia, Austria-Hungría e Italia de 132 millones de libras en 1880 a 205 millones en 1900 y a 397 millones en 1914 (Hobsbawm, 1987: 350). Y cuando la competencia interestatal por el capital en busca de inversión se intensificó, los beneficios se recuperaron.

Por una lado, el capital excedente encontró una nueva salida en la creciente gama de actividades especulativas que prometían un acceso fácil y privilegiado a los activos e ingresos futuros de los gobiernos embarcados en la mencionada lucha competitiva. Cuanto más amplia e intensa fuese la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, mayores serían las oportunidades de aquellos que controlasen el capital excedente para cosechar las ganancias especulativas y más fuerte sería, por lo tanto, la tendencia a que el capital se despojase de su forma-mercancía. Como puede observarse en la Figura 7, la ola de exportaciones de capital desde Gran Bretaña durante la era eduardiana sobrepasó, ampliamente, en volumen y duración, las dos olas anteriores. La expansión del capital invertido en actividades especulativas fue de hecho mayor de lo que se desprende de la Figura 7, ya que el flujo real del capital que salió de Gran Bretaña fue con frecuencia únicamente una fracción del capital emitido y

suscrito en Londres. En todo caso, aunque inicialmente la mayor parte de esta expansión fue sin duda financiada por la expansión constante de la entrada de flujos externos en concepto de intereses y dividendos generados por inversiones anteriores, una parte cada vez más importante de la expansión debe haberse financiado mediante la aceleración de la conversión doméstica del capital-mercancía en capital-dinero.

Por otro lado, a medida que el capital excedente abandonaba en cantidades cada vez mayores las actividades comerciales y productivas, las empresas que no pudieron o que optaron por no abandonar estas actividades se sintieron aliviadas de las presiones competitivas que habían cercenado sus márgenes de beneficios. Este alivio se concretizó a partir de 1880 en una mejora constante de los términos de intercambio comercial de Gran Bretaña. Su manifestación más importante, sin embargo, fue el descenso global de los salarios reales desde mediados de la década de 1890, que invirtió la tendencia ascendente de los cincuenta años anteriores (Saul, 1969: 28-34; Barrat Brown, 1974: tabla 14):

> Argumentando... en términos del poder del movimiento obrero organizado, podría sugerirse que en la situación enormemente competitiva de reducción de precios, los sindicatos fueron capaces de comprimir los beneficios entre unos salarios estables y unos precios controlados por el mercado... Pero cuando después de 1900, en una situación menos competitiva, la tendencia de los precios se invirtió, incluso los sindicatos fuertes tan sólo pudieron empujar al alza la estructura global de costes y precios, evolucionando precios y beneficios al ritmo de los salarios. Desde 1896 hasta 1914, sin tener en cuenta la subida que se produjo durante los años de la Guerra de los Bóers, los salarios reales descendieron ligeramente, en marcado contraste con lo sucedido durante las tres décadas anteriores. (Saul, 1969: 33.)

En resumen, la Gran Depresión de 1873-1896 había sido ante todo una enfermedad de los hombres de negocios, deprimidos por la competencia «excesiva» y por la existencia de beneficios «irrazonablemente» bajos; igualmente, la «época dorada» de 1896-1914 fue fundamentalmente la recuperación de esta enfermedad provocada por la contención de la competencia interempresarial y el aumento de la rentabilidad. En cuanto a la expansión de la actividad comercial, de la producción y de la renta de la clase trabajadora, apenas podemos hablar de movimiento ascendente. Como todas las épocas doradas que han caracterizado las fases finales de los ciclos sistémicos de acumulación anteriores, la época fue dorada únicamente para una minoría e, incluso para esta minoría,

no duró demasiado tiempo. En pocos años, el «ruido de sables», que era música celestial en los oídos de la burguesía europea en tanto que había hipertrofiado la rentabilidad por mor de la intensificación de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, se trocó en una catástrofe de la que el capitalismo del siglo XIX nunca se recuperaría.

En este aspecto, la Gran Bretaña eduardiana reprodujo, de forma tremendamente comprimida y bajo condiciones histórico-mundiales radicalmente diferentes, algunas de las tendencias que ya habían operado en Florencia durante la primera expansión financiera de la economía-mundo europea. En ambas situaciones, la reubicación masiva de capital excedente procedente de la industria en las finanzas generó una prosperidad sin precedentes para la burguesía, en parte a expensas de la clase trabajadora. En la Florencia protomoderna, la tendencia finalmente hizo que el capital financiero se hiciera con el gobierno de la ciudad; en la Gran Bretaña del siglo XIX, finalmente concluyó con el control del gobierno por parte del movimiento obrero organizado. Pero en ambas situaciones, la época dorada de la burguesía constituyó un signo de la sustitución del capitalismo existente.

Todavía resulta más estrecha la semejanza entre la era eduardiana y lo que se conoce como el «período de las pelucas» de la historia holandesa; un período que se corresponde a grandes rasgos con la fase de expansión financiera del ciclo de acumulación holandés, en particular con las dos o tres décadas que pusieron fin a tal expansión. Como Florencia cuatrocientos años antes y Gran Bretaña ciento veinticinco años después, la expansión financiera de la última mitad del siglo XVIII se halló vinculada en Holanda con amplios procesos de «desindustrialización» (reflejados de modo palmario en la construcción naval) y con la contracción de los ingresos de la clase trabajadora. «A los banqueros mercaderes y a los rentistas adinerados nunca les podría "haber ido mejor"», observa Charles Boxer (1965: 293-294), pero como relató un testigo a finales del citado período, «"el bienestar de esa clase de personas que llevan una vida de trabajo disminuía continuamente"». Y como en la Florencia renacentista o en la Gran Bretaña eduardiana o, a estos efectos, en la América de Reagan, a los capitalistas transformados en rentistas de la Holanda de las pelucas tan sólo les preocupaba el muy corto plazo. «Todos dicen, escribía el periódico *De Borger* en 1778, "¡que yo me salve y después de mí el diluvio!" como dice el proverbio de nuestros vecinos [franceses], que hemos aplicado de hecho sin decirlo explícitamente» (citado en Boxer, 1965: 291).

El «diluvio» para la República Holandesa llegó poco después con la Revolución de los Patriotas entre principios y mediados de la década de 1780, «insuficientemente reconocida por lo que fue la primera revolución del conti-

nente europeo, la precursora de la Revolución Francesa» (Braudel, 1984: 275), con la consiguiente contrarrevolución orangista y con el ocaso final de la República a manos de Napoleón. Nada similar sucedió, por supuesto, en Gran Bretaña tras la *belle époque* eduardiana. Por el contrario, la victoria en la I Guerra Mundial generó una ulterior expansión del imperio territorial británico. Los costes del imperio, sin embargo, habían comenzado a superar en gran medida los beneficios que procuraba, preparando el terreno para su desmantelamiento por el gobierno laborista después de la II Guerra Mundial. Pero incluso antes de que el imperio fuera desmantelado, el colapso en 1931 del patrón-oro que sustentaba la libra británica, marcó la crisis terminal del dominio británico sobre el dinero mundial. Como señaló Polanyi (1957: 27), «la ruptura del hilo de oro fue la señal para que se produjese una revolución mundial».

LA DIALÉCTICA ENTRE CAPITALISMO Y TERRITORIALISMO

Como ha señalado Geoffrey Ingham, si los promotores de las reformas que condujeron, tras el fin de las guerras napoleónicas, al establecimiento del régimen del libre comercio/patrón-oro tuvieron intereses económicos específicos, éstos fueron los intereses de la actividad británica de intercambio e intermediación comercial, que había crecido y prosperado por mor de la captura del comercio holandés y francés:

> Huskisson [presidente de la Cámara de Comercio] creía que estas políticas harían de Gran Bretaña la Venecia del siglo XIX. Irónicamente, aquellos que se mostraban críticos respecto a que Gran Bretaña desempeñara tales actividades de intercambio e intermediación comercial, invocarían posteriormente la misma comparación. A finales del siglo XIX, muchos observadores señalaron que el declive veneciano era el resultado de haber basado su riqueza y su poder sobre actividades mercantiles tan inseguras e incontrolables. Era mucho mejor, sostenían, construir una sólida base productiva doméstica. (Ingham, 1984: 9.)

Antes y después de la gran expansión comercial de mediados del siglo XIX, el capitalismo británico se mostró a sus contemporáneos como una nueva variedad de formas pretéritas de capitalismo de intercambio e intermediación comercial. Ésta era, en realidad, la similitud fundamental entre el régimen de acumulación británico y el anterior régimen de acumulación holandés. Como este último, el régimen británico se basaba todavía en el principio de la inter-

mediación comercial y financiera; es decir, en el principio de comprar para revender, de recibir para expedir, de abastecerse de todo el mundo para abastecer de nuevo al mundo entero.

El papel de Inglaterra como cámara de compensación de la economía-mundo precedió y sobrevivió a su papel como «taller del mundo» (Rubinstein, 1977: 112-13). La revolución industrial y la derrota de la apuesta imperial de Napoleón simplemente consolidó y amplió el alcance del capitalismo británico de intercambio e intermediación comercial:

> [La] combinación de la Revolución Industrial en el ámbito doméstico y la destrucción, tras Waterloo, de cualquier barrera o competencia frente a la hegemonía global de Gran Bretaña en el exterior produjo una forma realmente novedosa de economía mundial, en la cual los manufactureros británicos disfrutaron de una supremacía abrumadora en un entorno definido por el libre comercio internacional generalizado. Cuando se multiplicó la densidad de los intercambios comerciales entre un número cada vez mayor de Estados y regiones que se hallaban enmarañados en una red común, aumentó la necesidad funcional de disponer de un cuadro de mandos para dirigir estos flujos que crecían sin cesar. La reproducción regular de las transacciones multilaterales, en un espacio económico mundial fragmentado en unidades políticas interdependientes, dependía de la existencia de al menos una cámara de compensación importante que tuviera alcance universal. La industria y la fuerza naval británicas aseguraron que *tan sólo* habría una. Amsterdam, aislada y desplazada por el Sistema Continental, nunca se recuperó del bloqueo impuesto sobre ella durante la guerra. Con el hundimiento de Holanda y la derrota de Francia, Londres no tuvo rivales posibles después de 1815. (Anderson, 1987: 33; cursivas en el original.)

Michael Barrat Brown, analizando la caracterización efectuada por Ingham y Anderson del capitalismo británico del siglo XIX como un capitalismo preponderantemente comercial y financiero en cuanto a su estructura y orientación, ha subrayado sus fundamentos imperiales y agroindustriales. En el momento en que se produjo la gran expansión de mediados de siglo XIX y despegó el comercio mundial, Gran Bretaña ya había conquistado un imperio territorial de una escala y un alcance incomparables, que carecía de precedentes:

> [Contradiciendo] por igual las opiniones de Lenin y de Gallagher, Robinson y Fieldhouse, retomadas ahora por Ingham y Anderson, la mayor

parte del imperio británico ya se había formado en 1850, no sólo en Canadá y en el Caribe, en Madrás, en Bombay y en la costa del Cabo desde el siglo XVII, sino en Gibraltar, en Bengala, en Ceilán, en el Cabo, en la bahía de Botany, en Penang, en Guayana y en Trinidad a finales del siglo XVIII, y a estas posesiones se añadieron en 1850 virtualmente toda la India más Hong Kong, Australia, Nueva Zelanda y Natal. Las adiciones posteriores se produjeron, pues, casi totalmente en el continente africano. (Barrat Brown, 1988: 32; véase también Barrat Brown, 1974: 109-110, 187.)

Por otro lado, este vasto imperio territorial constituía más un complejo agroindustrial que comercial-financiero:

> Creer que el capital británico desempeñaba un papel básicamente bancario y mercantil en el imperio, supondría presuponer que en el mismo no había plantaciones de caña de azúcar y de algodón y haciendas para el cultivo de té y de caucho, ni minas de oro, plata, cobre y estaño, que no habían existido los hermanos Lever, ni compañías petrolíferas, ni las compañías estatutarias por acciones, ni Dalgety, ni los ferrocarriles de propiedad británica, ni otras infraestructuras o factorías y fábricas en ultramar. (Barrat Brown, 1988: 31.)

Desde la perspectiva adoptada en este estudio, no existe una contradicción real entre las opiniones de Ingham y Anderson, por un lado, y las de Barrat Brown, por otro. Como hemos puesto de relieve en el «Capítulo I» y de nuevo al bosquejar el tercer ciclo sistémico de acumulación (británico), Gran Bretaña durante el siglo XIX siguió la senda de desarrollo de Venecia y de las Provincias Unidas; pero también siguió la de la España imperial o, más exactamente, la del complejo capitalista-territorialista ibero-genovés. Una vez que reconocemos esta estructura híbrida de la senda de desarrollo del capitalismo británico del siglo XIX, la tesis del «Estado policía», tal y como se aplicaba a la Inglaterra victoriana, se hace en realidad insostenible. «¿Qué tipo de policía era este que preparaba el terreno para cada actividad autónoma de los ocupantes del edificio y no sólo vigilaba los actos enemistosos provenientes del exterior, sino que dominaba eficazmente los siete mares y establecía puestos de vigilancia en cada uno de los continentes?» (Barrat Brown, 1988: 35). El «industrialismo» y el «imperialismo» de la Gran Bretaña del siglo XIX fueron, no obstante, aspectos integrales de su reproducción *ampliada* de las estrategias y estructuras del capitalismo de intercambio e intermediación comercial veneciano y holandés. Gran Bretaña pudo ejercer sus funciones de centro neurálgico mundial de intercambio

comercial e intermediación financiera a una escala que excedió con creces lo que sus predecesores jamás pudieron soñar, precisamente porque su actividad económica revistió un carácter industrial e imperial, que no tuvieron ni la actividad económica de Venecia ni la de las Provincias Unidas.

El «industrialismo» y el «imperialismo» del régimen británico de acumulación, en comparación con el precedente régimen holandés, fueron expresiones de un doble movimiento, hacia delante y hacia detrás simultáneamente, análogo al que había caracterizado la transición del primer ciclo sistémico de acumulación (genovés) al segundo (holandés). Durante el siglo XVI y principios del siglo XVII, el régimen holandés de acumulación de capital a escala mundial desbancó al régimen genovés mediante un movimiento hacia delante que consistió en la internalización de los costes de protección; igualmente, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, el régimen británico desbancó al régimen holandés mediante la internalización de los costes de producción, cuya principal expresión estuvo constituida por el industrialismo. Y así como el régimen holandés había internalizado los costes de protección mediante un movimiento hacia atrás que consistió en una revitalización de las estructuras organizativas del capitalismo monopolista de Estado veneciano, el cual había sido desbancado por el régimen genovés, del mismo modo, el régimen británico internalizó los costes de producción mediante una revitalización de las estructuras organizativas del imperialismo ibérico y del capitalismo financiero cosmopolita genovés, que a su vez habían sido desbancados por el régimen de acumulación holandés.

Entenderemos por «internalización de los costes de producción» el proceso mediante el cual las actividades de producción se incluyeron en el ámbito organizativo de las empresas capitalistas y se sometieron a las tendencias de economización de recursos típicas de estas empresas. Empresas capitalistas especializadas en la producción habían existido, sin duda, mucho antes de que despegara el ciclo de acumulación británico. Este tipo de empresa, sin embargo, o bien no había desempeñado función alguna, o bien había tenido una función secundaria y subordinada en la formación de los regímenes de acumulación genovés y holandés. Las empresas capitalistas líderes de los ciclos genovés y holandés se hallaron implicadas típicamente en el comercio de larga distancia y en las altas finanzas, actividades que Braudel (1982: cap. 4) denomina el «suelo originario» del capitalismo, y mantuvieron alejadas, en la medida de lo posible, las actividades de producción de sus ámbitos organizativos. En el ciclo británico, por el contrario, la acumulación de capital se basó en empresas capitalistas que se hallaban contundentemente implicadas en la organización y racionalización de los procesos de producción.

Para evaluar la naturaleza y el alcance de esta nueva «revolución organizativa» de la economía-mundo capitalista, es importante recordar que la distinción

entre «comercio» y «producción» no es tan nítida como se presume habitualmente. La reubicación de los bienes en el espacio y en el tiempo, que de esto se trata en el comercio, puede implicar tanto esfuerzo humano y añadir tanto valor de uso («utilidad») a los bienes así reubicados, como la extracción de los mismos de la naturaleza y la alteración de su forma y de su sustancia, que es lo que entendemos por producción en sentido estricto. Como escribió una vez el abad Galiani, «el transporte... es un tipo de manufactura» (citado en Dockès, 1969: 321). Pero también lo es el almacenamiento y otras actividades relacionadas con el comercio, que exigen esfuerzo humano y que dotan a los bienes reubicados en el espacio y en el tiempo de mayor utilidad para los potenciales compradores de lo que lo serían de otro modo. Casi ninguna actividad comercial puede llevarse a cabo si no es en conjunción con algún tipo de producción, entendida en este sentido amplio o, incluso, en el sentido restringido anteriormente mencionado.

Las organizaciones capitalistas que se especializaron en el comercio de larga distancia siempre estuvieron implicadas en algún tipo de actividad productiva. Además de las actividades de almacenamiento, con frecuencia procesaban de algún modo los bienes que compraban y vendían, y construían al menos algunos de los instrumentos e instalaciones requeridos para el almacenamiento, transporte y procesamiento de esas mercancías. La construcción naval fue probablemente la más importante de estas actividades, particularmente para organizaciones capitalistas como Venecia y las Provincias Unidas, que fueron autosuficientes en la «producción» de la protección necesaria para su tráfico empresarial. Por otro lado, las organizaciones especializadas en el comercio de larga distancia se dedicaron o supervisaron atentamente la manufactura de bienes (tales como joyas, monedas, productos textiles de alta calidad y otros objetos de lujo, obras de arte, etc.) especialmente aptos para servir como medios exclusivos de comercio o como «reservas» del capital excedente que habían amasado sus miembros. Pero al margen de estas actividades, las organizaciones capitalistas líderes de los ciclos genovés y holandés evitaron la producción tanto como pudieron:

> Venecia, Génova y Amsterdam consumían grano, aceite, sal, carne, etc., adquiridos a través del comercio exterior: recibían del mundo exterior la madera, las materias primas e incluso cierto número de los productos manufacturados que utilizaban. Les preocupaba poco quien producía esos productos o mediante qué métodos, arcaicos o modernos: se mostraban satisfechos aceptándolos simplemente al final del circuito, sin importarles dónde habían sido adquiridos en su nombre por sus agentes o mercaderes locales. La mayoría, si no todos, de los bienes procedentes del sector primario o, incluso, los bienes de lujo de los que dependía la subsistencia de tales ciuda-

> des se hallaban fuera de sus murallas y se producían por cuenta de las mismas, sin que éstas tuvieran que preocuparse por los problemas económicos y sociales inherentes a la producción. (Braudel, 1984: 295.)

Braudel añade inmediatamente, matizando en parte esta afirmación, que estas ciudades fueron con frecuencia más conscientes de los inconvenientes que de las ventajas que suponía una externalización tal de la producción: «obsesionadas por su dependencia de los países extranjeros (aunque en realidad tal era el poder del dinero que ésta se reducía a nada), todas las ciudades prominentes intentaron desesperadamente expandir su territorio y desarrollar su agricultura y su industria». Como resultado de ello, las ciudades-Estado italianas y Holanda posteriormente llegaron a caracterizarse: «1) por la existencia de una relación realmente "moderna" entre su población rural y urbana; 2) por un sector agrícola, en los casos en que existía, que tendía a dedicarse a cultivos destinados al mercado y que era la sede natural para la inversión capitalista... [y] 3) por un cierto número de industrias de objetos de lujo, que eran con mucha frecuencia las más rentables» (Braudel, 1984: 295-296).

En realidad, no es necesario aceptar que las ciudades-Estado italianas u Holanda estuvieran obsesionadas por su dependencia respecto a los países extranjeros para explicar este tipo de implicación en la producción doméstica. En el caso de las industrias de objetos de lujo, su rentabilidad y la ausencia de los problemas sociales vinculados con su desarrollo constituían en sí mismas razones suficientemente buenas para involucrarse en las mismas. En cuanto a los cultivos destinados al mercado, resultaba sencillamente natural que la abundante riqueza que se acumulaba en las ciudades capitalistas generara en las áreas rurales contiguas una agricultura comercial orientada hacia la producción de alimentos para la población urbana. Y era igualmente natural que los centros capitalistas incorporaran, más pronto o más tarde, estos espacios rurales contiguos a sus jurisdicciones políticas por razones estratégicas o económicas, intensificando de ese modo todavía más la comercialización y la modernización de los mismos.

Por otro lado, una vez que un espacio rural había sido incorporado *de facto* o *de jure* a los dominios de los centros capitalistas, la inversión de capital en la agricultura llegaba a desempeñar una función análoga a la desempeñada por los gastos en obras de arte y otros objetos de lujo duradero: es decir, una función de «reserva» de los beneficios que se obtenían en el comercio de larga distancia y en las altas finanzas, pero que no podían reinvertirse en estas actividades sin poner en peligro su rentabilidad. Entonces, como ahora, una parte significativa de este capital excedente tendía a dirigirse a la especulación y al consumo conspicuo; y entonces, como ahora, la inversión en bienes inmuebles en las

ciudades capitalistas fue el medio más importante de combinar la especulación con este tipo de consumo. Pero la inversión en la comercialización y la «gentrificación» de los espacios rurales que habían sido anexionados o se hallaban en proceso de serlo a las ciudades capitalistas podía desempeñar y de hecho desempeñó una función análoga, como complemento o como sustituto, a la inversión en bienes inmuebles urbanos.

La construcción naval, la producción de objetos de lujo, la construcción y la industria agrícola «moderna» no constituyeron únicamente excepciones a la tendencia de las ciudades-Estado a externalizar, tanto como fuera posible, los costes económicos y sociales de la producción. En ciertos períodos, incluso dilatados, algunas de las ciudades-Estado acometieron uno u otro tipo de actividad manufacturera. Braudel mismo señala que después de 1450 Venecia comenzó a desarrollar un amplio y diversificado aparato manufacturero y sugiere a continuación que fue probablemente inevitable que los grandes centros de intercambio e intermediación comercial se convirtiesen en centros manufactureros. Dicho esto, se apresura a añadir que esta tendencia no desafió seriamente la «primacía del capitalismo comercial sobre el capitalismo industrial hasta al menos el siglo XVIII». En cuanto a Venecia, no se produjo una expansión industrial real hasta 1580-1620. «En resumen, la industria parece haber contribuido a la prosperidad veneciana tan sólo en un momento muy tardío, como un contrapeso, una compensación, en aquellos momentos en que el clima era desfavorable, una situación muy similar... a la de Amberes entre 1558-1559» (Braudel, 1984: 136).

Como veremos, hay buenas razones para compartir esta opinión sobre la industrialización veneciana. La industria entendida simplemente como la realización de actividades no agrícolas de extracción y procesamiento contribuyó, no obstante, a la prosperidad de otras ciudades-Estado con gran precocidad y no fue, en absoluto, el resultado de la tendencia de los grandes centros de intercambio e intermediación comercial a convertirse en centros manufactureros, ya que en primer lugar estas otras ciudades-Estado no eran grandes centros de intercambio comercial. Éste fue el caso de Milán y Florencia, cuyos destinos durante la expansión comercial eurasiática de finales del siglo XIII y principios del siglo XIV se construyeron en gran medida a partir de la especialización en la producción industrial: Milán en la producción de objetos metalúrgicos y Florencia en la producción de productos textiles. Y aunque la producción metalúrgica milanesa fue básicamente artesanal en su estructura y orientación, la producción textil florentina fue eminentemente capitalista, organizándose con el objetivo de obtener un beneficio mediante el empleo masivo de trabajo asalariado.

Se desprende de ello que la tesis de Braudel relativa a la tendencia hacia la externalización de los costes de producción mostrada por los centros que lide-

raban la acumulación de capital, únicamente desplegó sus efectos cuando concluyó la expansión comercial paneurasiática de finales del siglo XIII y principios del siglo XIV. Antes y durante esa expansión, las formas más avanzadas de empresa capitalista, fuera industrial, comercial o financiera, se desarrollaron, en su totalidad, en centros directamente implicados en procesos de producción, fundamentalmente en Florencia y en otras ciudades-Estado de la Toscana. Tan pronto como la expansión se desvaneció, esta asociación del capitalismo con la industria dio paso a la disociación, y fue en Florencia, que sin duda contaba con las formas más avanzadas de empresa capitalista, en donde durante el siglo XIV se produjo del modo más expeditivo la desvinculación de la producción industrial.

La disminución resultante de los ingresos de la clase trabajadora provocó intensas y prolongadas ondas de lucha de clases, que culminaron en la toma de poder por los *ciompi* en 1378. La rebelión y la revolución de la clase obrera no podían detener y no detuvieron la transferencia del capital florentino desde la actividad industrial a la actividad financiera. En todo caso, incrementando los problemas sociales derivados de la unión de actividad industrial y capitalismo, esa rebelión aceleró el divorcio de industria y capitalismo, y preparó el terreno para el ascenso del capital financiero a estructura dominante de gobierno de la ciudad-Estado de Florencia y de la economía-mundo europea en su conjunto. El capitalismo histórico como sistema-mundo nació, por consiguiente, del divorcio y no de la unión de capitalismo y actividad industrial.

La tesis de Braudel debe matizarse en otro aspecto para explicar el hecho de que la desvinculación de la producción, que marcó el nacimiento del capitalismo histórico como sistema-mundo, no afectara a todos los centros de acumulación de capital o a todas y cada una de las ramas de la actividad realizadas en los mismos. La expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV se produjo en un estado de guerra generalizada tanto en el subsistema de las ciudades-Estado italianas como en el más amplio sistema político europeo. Esto creó oportunidades altamente rentables para las industrias bélicas y metalúrgicas y así, aunque Florencia se desindustrializó, Milán no lo hizo y continuó beneficiándose de la producción armamentística para toda Europa.

Por otro lado, el grado de desvinculación de la producción en una ciudad o rama de actividad dadas dependía, con frecuencia, de las vicisitudes de las actividades de organización de la guerra y de construcción del aparato estatal. La centralización, tras la Paz de Turín (1381), del comercio con Oriente Medio en manos venecianas a expensas de sus competidores genoveses explica que la producción relacionada con las actividades de intercambio e intermediación comercial experimentase una contracción mucho mayor en Génova que en Venecia. Al mismo tiempo, la incorporación de espacio rural a los dominios de Milán,

Venecia y Florencia a lo largo de la Guerra de los Cien Años «italiana» explica que en estas ciudades-Estado la producción agrícola se incrementase, con independencia de lo que estaba sucediendo en la esfera de la producción industrial. Y en las ciudades en las que una parte creciente del capital excedente abandonaba las actividades lucrativas y optaba por las actividades de construcción del aparato estatal, como en Venecia y Florencia, se expandía la producción en la industria de la construcción. Así, el ejército de reserva de la fuerza de trabajo creado en Florencia por la contracción de la industria textil se convirtió en el fundamento de la expansión «informal», es decir, no regulada, de la construcción renacentista.

A fin de cuentas, sin embargo, la dinámica principal de la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV tendió a la escisión de las formas más avanzadas de empresa capitalista de la producción. Esta tendencia se vio obscurecida durante la expansión financiera porque no se experimentó de modo uniforme a través del sistema de ciudades-Estado y todavía más por el hecho de que fue mucho más débil en Milán y Venecia, que eran las dos ciudades-Estado que estaban emergiendo como grandes potencias en la política europea. Pero como las tendencias del próximo siglo y medio pusieron de evidencia, el poder estatal y el industrialismo constituían indicadores poco fiables de la autoexpansión del capital. A partir de la última década del siglo XV y más claramente durante el siglo XVI, las burguesías organizadas básicamente en ciudades-Estado, incluida la veneciana, cesaron de desempeñar el papel de clase dominante capitalista en la economía-mundo europea. Paulatinamente, este papel fue asumido por las burguesías expatriadas organizadas en «naciones» cosmopolitas, que se especializaron en las altas finanzas y en el comercio de larga distancia y dejaron a las organizaciones territorialistas que se ocupasen de la producción. Entre estas «naciones», la burguesía veneciana no tuvo presencia alguna y la milanesa jugó un papel secundario y totalmente subordinado. Las burguesías expatriadas de Florencia y Génova, en donde la tendencia hacia la escisión del capitalismo de la producción había sido más fuerte, emergieron sin embargo como los dos miembros más prominentes del sistema de «naciones», y dominaron las altas finanzas y el comercio de larga distancia europeos durante el siglo XVI.

En estas nuevas condiciones sistémicas, el hecho de que a finales del siglo XVI Venecia se involucrara exponencialmente en la producción industrial no parece haber sido, como sostiene Braudel, «un contrapeso», una compensación frente al irremediable declive comercial de la ciudad. Fundamentalmente en este momento de rápida industrialización, Venecia fue, como organización empresarial y, en menor medida, como organización gubernamental, víctima de sus extraordinarios éxitos anteriores. A finales del siglo XIV y principios del siglo XV, sus victorias marítimas contra Génova, su conquista de la Terraferma y

su dominio del equilibrio de poder del norte de Italia habían hecho posible conjuntamente que Venecia absorbiese los efectos de la continua contracción económica mundial, sin necesidad de tener que reorganizar y reestructurar sus instituciones gubernamentales y empresariales. Y, sin embargo, las instituciones no reformadas del capitalismo monopolista de Estado veneciano se hallaban mal adaptadas para enfrentarse eficazmente a los desafíos planteados por la aparición ulterior de poderosos complejos capitalista-territorialistas, formados por la alianza de clases capitalistas cosmopolitas altamente especializadas (las denominadas «naciones») y Estados territorialistas igualmente especializados.

La diferenciación y el intercambio entre estos dos tipos de organización se basó en una división del trabajo en la que los Estados territorialistas se ocuparon de la producción, incluida la producción de protección, y del comercio a corta distancia, mientras que las «naciones» capitalistas tomaron a su cargo la regulación monetaria transestatal y gran parte del comercio a larga distancia. En esta estructura dominante, Venecia constituía un modelo híbrido: no era ni una poderosa «nación» capitalista ni un poderoso Estado territorialista. Constituía un vestigio de la era pasada de las ciudades-Estado capitalistas. A finales del siglo XVI, Venecia, como organización gubernamental, todavía ejercía una considerable influencia sobre la política europea; pero como organización empresarial, había llegado a ser poco más que un engranaje del sistema genovés de las ferias de Piacenza. Este sistema convertía continuamente los superávits de la balanza de pagos generados por las industrias venecianas en recursos mediante los cuales los genoveses obtenían, en Amberes, *asientos* que les concedían un control cada vez más exclusivo sobre la plata americana entregada en Sevilla. A su vez, esto hizo posible que los genoveses se apoderasen de un modo cada vez más enérgico del superávit de la balanza de pagos veneciana; este proceso continuó en virtud de un interminable proceso causal y acumulativo mediante el cual la expansión industrial de Venecia se convirtió irremediablemente en un instrumento de la autoexpansión del capital genovés (véase el «Capítulo 2»).

En este contexto histórico se sentaron originariamente los fundamentos del capitalismo británico del siglo XIX, en un intento de liberar a Gran Bretaña de la situación tremendamente frustrante en la que se hallaba, la cual se asemejaba en muchos aspectos a la de Venecia. Gran Bretaña, como Venecia en el siglo XVI, constituía un modelo híbrido: no era ni una organización territorialista suficientemente fuerte para competir exitosamente con España y Francia, ni una organización capitalista suficientemente fuerte para competir con éxito con las «naciones» florentina y genovesa. El que ambas fueran un modelo híbrido, no significa que perteneciesen a la misma especie. Por el contrario, Venecia e Inglaterra en el siglo XVI constituían tipos opuestos de organización que se estaban «moviendo» a lo largo de sendas de desarrollo radicalmente diferentes, cu-

yas trayectorias coincidieron brevemente en el camino hacia sus respectivos destinos.

Mientras que Venecia era un Estado capitalista que había sido víctima de sus éxitos pretéritos, Inglaterra era una organización territorialista víctima de sus errores pasados. Los éxitos pretéritos se habían transformado en adquisiciones territoriales y habían metamorfoseado a la burguesía veneciana en una aristocracia, que hizo que Venecia se asemejase a un pequeño Estado territorialista similar a Inglaterra. Los fracasos pasados se habían traducido en confinamiento territorial y habían trocado a la aristocracia inglesa en una burguesía, que hacía que Inglaterra se pareciese a un gran Estado capitalista similar a Venecia. Las semejanzas entre Venecia e Inglaterra se vieron reforzadas por el hecho de que a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII ambos Estados experimentaron una rápida expansión industrial. Todas estas similitudes eran tremendamente engañosas, como lo atestigua que durante los próximos tres siglos Inglaterra continuase redefiniendo el mapa del mundo y se convirtiese simultáneamente en el Estado territorialista y capitalista más poderoso que se había conocido hasta el momento, mientras que Venecia perdía todo su poder e influencia residuales hasta ser barrida del mapa de Europa, primero por Napoleón y después por la Paz de Viena.

Esta divergencia radical de trayectorias del poder veneciano e inglés durante los siglos XVII y XVIII dependió en parte de la geografía. El desplazamiento de los nudos claves del comercio mundial desde el este del Mediterráneo hasta el canal de la Mancha, en donde se encontraban los productos americanos con los productos bálticos, abrió a Inglaterra, al tiempo que cerró a Venecia, oportunidades únicas de expansión comercial y naval. Pero como dijo Braudel (1984: 523), «si la geografía propone, la historia dispone». Para apropiarse de los dones de su privilegiada posición geográfica, Inglaterra tuvo que recorrer un largo proceso histórico en cuyo camino sus grupos dirigentes aprendieron, en primer lugar, cómo convertir un obstáculo geográfico en una ventaja y, después, a explotar ésta para deshacerse de todos sus competidores.

Este largo proceso histórico comenzó con las sangrientas disputas conocidas como la Guerra de las Dos Rosas (1455-1485), que fue seguida por la expulsión de los ingleses de Francia una vez finalizada la Guerra de los Cien Años. «En el momento en que una autoridad real victoriosa dejó de cohesionar a la alta nobleza, la maquina de guerra bajo-medieval se volvió hacia el interior, extendiéndose por las áreas rurales secuaces brutales y bandas de mercenarios, como consecuencia de las disputas entre magnates y usurpadores rivales que se destrozaban en la lucha por la sucesión» (Anderson, 1974: 118). El efecto doméstico más importante producido por el baño de sangre que siguió a estas disputas fue el debilitamiento fundamental de la aristocracia

terrateniente y la consolidación del poder real bajo la victoriosa dinastía de los Tudor (Moore, 1966: 6).

Esta consolidación no se vio compensada por el correspondiente incremento del poder global detentado por la monarquía inglesa. Por el contrario, en el momento en que concluía la consolidación de su poder en el frente doméstico, los acontecimientos acaecidos en el continente la habían colocado en una posición irremediablemente marginal:

> [A] principios del siglo XVI, el equilibrio de fuerzas entre los Estados occidentales más importantes se había alterado totalmente. España y Francia, víctimas ambas anteriormente de la invasión inglesa, eran ahora monarquías dinámicas y agresivas que se disputaban la conquista de Italia. Repentinamente, Inglaterra había sido dejada atrás por ambas. Estas tres monarquías habían logrado una consolidación interna comparable, pero precisamente esta igualación hizo posible que las ventajas naturales de las dos grandes potencias continentales de la época fueran por primera vez decisivas. La población de Francia era cinco veces la de Inglaterra. España tenía el doble de población que Inglaterra, por no hablar de su imperio americano y de sus posesiones europeas. Esta superioridad demográfica y económica se vio reforzada por la necesidad geográfica que ambos países tenían de organizar ejércitos modernos de carácter permanente para librar la guerra perpetua de la época. (Anderson, 1974: 122-123.)

La monarquía inglesa nunca se resignó a esta condición de marginalidad en la escena política europea. Bajo el reinado de Enrique VII prevaleció un prudente realismo, que no le impidió, sin embargo, revitalizar las pretensiones lancansterianas sobre la monarquía francesa, combatir para bloquear la absorción de Bretaña por los Valois e intentar obtener la sucesión en Castilla. Una vez que Enrique VIII ocupó el trono, la monarquía inglesa realizó un sostenido y determinado esfuerzo para recuperar el terreno perdido. Tras reclutar un importante contingente de tropas modernas de Alemania, el nuevo rey inició una campaña contra los escoceses e intervino militarmente en las guerras que enfrentaban a los Valois y a los Habsburgo en el norte de Francia. Cuando comprobó que las sucesivas campañas de 1512-1514, 1522-1525 y 1528 no habían producido ningún resultado apreciable, en parte por frustración, en parte por un error de cálculo, se lanzó a la ruptura con Roma. «Inglaterra había sido dejada de lado por la lucha franco-española por Italia: espectador impotente, sus intereses tenían poco peso en la curia. La sorpresa del descubrimiento iba a empujar al Defensor de la Fe a la Reforma» (Anderson, 1974: 123-124).

La ruptura con Roma consolidó además el poder real en el interior del país. Políticamente, los miembros del clero superior, que eran terratenientes privilegiados y beneficiarios de concesiones, se convirtieron en empleados reales. «La autoridad del rey sobre la Iglesia se trocó en autoridad del rey sobre el Parlamento» (Hill, 1967: 21). Financieramente, los ingresos que previamente se dirigían hacia Roma se desviaron hacia la corona inglesa: derechos feudales, diezmos y tierras monásticas duplicaron con creces el ingreso real anual y este incremento hubiera sido considerablemente mayor si no se hubiesen enajenado aquéllas (Dietz, 1964: 138-140; Hill, 1967: 21).

Esta ganancia inesperada, enorme como era, se disipó inmediatamente en una nueva aventura militar. La última hazaña importante de Enrique VIII, la guerra contra Francia y Escocia durante la década de 1540, fue una asunto caro que costó el asombroso importe de 2.135.000 libras. Para atender a tal cantidad, la corona inglesa tuvo que recurrir a préstamos forzosos, a una devaluación masiva de la moneda y a una aceleración de las enajenaciones de las posesiones monásticas a precios drásticamente reducidos (Kennedy, 1987: 60; Dietz, 1964: caps. 7-14). El resultado inmediato fue un rápido retroceso de la estabilidad y la autoridad políticas del dominio de los Tudor durante la minoría de edad de Eduardo IV y el breve reinado de María Tudor. En un contexto social que se deterioraba por momentos, caracterizado por un importante descontento rural y por repetidas crisis religiosas, se renovó la lucha por el control de la corte entre los señores territoriales y se perdió el último bastión inglés en el continente (Calais) en beneficio de Francia (Anderson, 1974: 127-128).

El retroceso fue, sin embargo, tan sólo temporal y proporcionó el estímulo necesario para completar el proceso mediante el cual Inglaterra iba a reconocer y a explotar exhaustivamente las ventajas de su posición insular en la principal encrucijada del comercio mundial. En la segunda mitad del siglo XVI, el «aventurismo» de Enrique VIII fue sustituido por el «realismo» de Isabel I, que reconoció de modo inmediato los límites del poder inglés. «Isabel, dado que su país no podía igualar a ninguna de las "superpotencias" reales de Europa, intentó conservar la independencia de Inglaterra por medios diplomáticos y, aunque las relaciones anglo-españolas empeoraron, permitió que se librase contra Felipe II una "guerra fría" por mar que, al menos, era económica y ocasionalmente rentable» (Kennedy, 1987: 61).

El comportamiento de Isabel, inspirado por la economización de recursos en la organización de la guerra, no excluyó intervenciones militares en el continente. Tales intervenciones continuaron, pero su finalidad se transformó para perseguir objetivos estrictamente defensivos, tales como impedir la reconquista española de las Provincias Unidas, la instalación de los franceses en los Países Bajos o la victoria de la Liga en Francia (Anderson, 1974: 130). La preo-

cupación fundamental de Isabel era preservar el equilibrio de poder continental antes que cambiarlo, aun cuando esto significase reforzar el poder de viejos enemigos como Francia, ya que «en el momento en que llegase el día final para Francia, estaríamos en vísperas de la destrucción de Inglaterra» (citado en Kennedy, 1976: 28).

El realismo y el comportamiento prudente de Isabel en la organización de la guerra tampoco disminuyeron las predisposiciones territorialistas del Estado inglés. El territorialismo se reorientó simplemente a territorios más próximos, en los que se completó la fusión de las diversas comunidades políticas en las que todavía se hallaban divididas las islas Británicas. En aquellos casos en que las relaciones de fuerza hacían la conquista militar costosa y arriesgada, como en Escocia, la fusión se acometió mediante medios pacíficos: es decir, mediante la unión personal, que a la muerte de Isabel uniría Inglaterra y Escocia. En aquellos otros casos en los que la relación de fuerzas era favorable, se recurrió a medios violentos sin ninguna restricción:

> [Incapaz] de avanzar frontalmente contra las principales monarquías del continente [el expansionismo de Isabel] lanzó sus ejércitos más importantes contra la pobre y primitiva sociedad de clanes de Irlanda... Las tácticas de guerrilla adoptadas por los irlandeses fueron contestadas con una política de exterminio despiadado. La guerra duró nueve años antes de que el comandante inglés Mountjoy pulverizó toda resistencia. A la muerte de Isabel, Irlanda se hallaba militarmente anexionada. (Anderson, 1974: 130-133.)

El expansionismo inglés se reorientó, sin embargo, hacia los océanos y hacia el mundo extraeuropeo. Desde un principio, Inglaterra fue pionera en la introducción de los grandes navíos de guerra equipados con armas de fuego que, alrededor de 1500, revolucionaron el poder naval en Europa (Lewis, 1960: 61-80; Cipolla, 1965: 78-81). Los infructuosos intentos realizados por Enrique VIII para convertirse en protagonista de la lucha por el poder continental fueron, sin embargo, lo que transmutó a la armada inglesa en una fuerza respetable (Marcus, 1961: 30-31). Isabel prosiguió el proceso de expansión y racionalización de la flota real en el momento propicio para garantizar la seguridad frente a la armada española. Cuando ésta fue derrotada en 1588, «Isabel era la dueña de la más poderosa fuerza naval que Europa había conocido hasta el momento» (Mattingly, citado en Anderson, 1974: 134).

Esta rápida expansión del poder naval inglés no habría sido posible sin la contribución de los mercaderes, piratas y corsarios ingleses, que con frecuencia eran las mismas personas. Estos contingentes armados privados «atacaron a todos los imperios coloniales extranjeros en las largas rutas marítimas, acumula-

ron un extraordinario botín y lograron una superioridad en la construcción naval y la destreza marinera que hizo de ellos los verdaderos herederos de los vikingos. Isabel, maniobrando cautamente, los rechazó cuando fue necesario, mientras azuzaba silenciosamente sus fines» (Dehio, 1962: 54-56).

Este apoyo tácito al uso privado de la violencia en el mar rindió sus frutos en la decisiva confrontación anglo-española de 1588. En la batalla contra la armada española, Isabel pudo contar para su defensa con tripulaciones privadas experimentadas, casi cinco veces tan numerosas como las suyas propias: «unidas en cien acciones... [estas tripulaciones privadas] fueron la vanguardia de la nueva Inglaterra marítima; a su cabeza Francis Drake, ejemplo palpable de la transición de Inglaterra desde la era de los filibusteros a la de gran potencia naval» (Dehlio, 1962: 56).

Isabel estimuló activamente esta transición, no únicamente mediante la expansión y racionalización de la flota real, sino también apoyando de modo tácito la piratería y la actividad de los corsarios. Antes que los holandeses, ella revitalizó la tradición genovesa de los *maone*, fundando compañías estatutarias por acciones, que se convirtieron en el pilar fundamental de la prodigiosa expansión marítima posterior de las redes comerciales y de poder británicas. También en este ámbito, la contribución inicial de los filibusteros fue decisiva.

Como ha observado John Maynard Keynes, el producto del botín conseguido por Drake en el *Golden Hind* (estimado en 600.000 libras) permitió a Isabel amortizar la totalidad de su deuda externa y efectuar además una inversión de 42.000 libras en la Compañía de Levante. El capital inicial de la Compañía de las Indias Orientales, «cuyos beneficios durante los siglos XVII y XVIII constituyeron el fundamento principal de las relaciones exteriores británicas» (Keynes, 1930: II, 156-157) provino, en gran parte, de los beneficios obtenidos por la Compañía de Levante. Si presuponemos una tasa anual de beneficio del 6,5 por 100 y una tasa de reinversión de esos beneficios del 50 por 100, observa Keynes, las 42.000 libras de 1580 fueron suficientes para generar todo el valor del capital de la Compañía de las Indias Orientales, de la Compañía Real Africana y de la Compañía de la Bahía de Hudson en 1700 y se aproximaron a la cifra de 4.000 millones de libras, importe que equivalía al volumen total de las inversiones exteriores británicas en 1913 (véase también Knapp, 1957: 438).

Las observaciones de Keynes sobre los orígenes y la «autoexpansión» de las inversiones exteriores inglesas no indican cómo se reprodujeron históricamente las condiciones domésticas y sistémicas de esa expansión durante los tres siglos a los que se refieren tales observaciones. La sugerencia de una continuidad básica del proceso de expansión mundial del capital inglés, desde los tiempos de Isabel hasta el siglo XIX, es sin embargo valiosa, dado que este proceso no fue la única característica del capitalismo británico del siglo XIX que tuvo su origen en

el reinado de Isabel. Como Keynes observa en el párrafo anterior, menos del 10 por 100 del botín de Drake se invirtió en iniciar la autoexpansión de la inversión exterior inglesa. La mayor parte del mismo fue utilizada por Isabel para cancelar su deuda externa. Por otro lado, la mayoría de los 4,5 millones de libras de oro y plata acuñadas durante el reinado de Isabel se creía que provenía del saqueo sufrido por España (Hill, 1967: 59).

El reciclaje del producto del saqueo para reforzar las finanzas del gobierno inglés inició otra gran tradición del capitalismo inglés, la tradición de la «moneda fuerte»:

> [La libra esterlina] fue un dinero de cuenta, como tantos otros. Mientras los restantes fluctuaban, bien sometidos a manipulaciones realizadas por el Estado, bien trastornados por las condiciones económicas, la libra esterlina, estabilizada en 1560-1561 por Isabel I, nunca varió posteriormente su valor intrínseco, manteniéndolo hasta 1920 o incluso hasta 1931. Esto tiene algo de milagro... [La] libra fue la única de las monedas europeas que se mantuvo estable durante el asombroso período de trescientos años. (Braudel, 1984: 356.)

Esta estabilidad monetaria a largo plazo, continua diciendo Braudel (1984: 356), «fue un elemento crucial para el destino de Inglaterra. Sin una moneda estable, no habría habido un crédito fácil, ninguna seguridad para aquellos que prestaban dinero al soberano, ninguna confianza en los contratos, y sin crédito no se hubieran conseguido ni la grandeza ni la superioridad financiera». Braudel también señala que la historia de esta estabilidad a largo plazo de la libra esterlina «se desenvuelve a través de una serie de crisis que bien podrían haberla alterado en 1621, en 1695, en 1774 y en 1797». Resulta ocioso recordar que consideraciones similares son aplicables a la historia paralela de la autoexpansión de la inversión exterior inglesa elaborada por Keynes. Y sin embargo, después de cada crisis, ese perfil de estabilidad recuperó su curso imperturbable hasta la crisis terminal del orden mundial británico del siglo XIX durante las décadas de 1920 y 1930.

Como la inversión exterior y el patrón estable de la moneda metálica, el industrialismo en sí mismo no constituyó novedad alguna que el siglo XIX trajera al capitalismo inglés. Ésta es la bien conocida, pero con frecuencia desdeñada tesis de John Nef, quien sostiene que en el caso de Gran Bretaña el concepto de «revolución industrial» resulta «especialmente inapropiado» como explicación del triunfo del industrialismo, porque «da la impresión de que el proceso fue excepcionalmente brusco, cuando con toda probabilidad tuvo una continuidad mayor que en cualquier otro país» (Nef, 1934: 24). En opinión de Nef, la «portentosamente rápida» expansión de la industria inglesa a finales del siglo XVIII y

principios del siglo XIX fue compensada por otra expansión igualmente rápida en al menos un período anterior: el siglo que precedió a la Guerra Civil Inglesa. En este siglo y, especialmente, durante la segunda mitad del reinado de Isabel y durante el reinado de Jaime I, la importancia de la minería y de la actividad manufacturera en la economía doméstica inglesa aumentó a un ritmo sin parangón en cualquier otro momento de la historia de Inglaterra (Nef, 1934: 3-4).

Por otro lado, aunque la expansión de la industria inglesa procedió a un ritmo más lento en el siglo posterior a 1640 que durante los cien años anteriores, la diversificación de las actividades industriales, los cambios en la tecnología industrial y la concentración de capital industrial que comenzó en la era isabelina constituyeron un pilar tan importante de la posterior «revolución industrial» como cualesquiera otros que contribuyeron a la misma:

> La conformación del industrialismo puede considerarse de modo más pertinente como un largo proceso que se remonta hasta mediados del siglo XVI y que desemboca en el triunfo final del Estado industrial al término del siglo XIX, que como un repentino fenómeno localizado a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Ya no es posible encontrar una explicación definitiva a «las grandes invenciones» y a las nuevas fábricas de finales del siglo XVIII en la precedente revolución comercial que incrementó el tamaño de los mercados. La revolución comercial, si es éste el término correcto que debe aplicarse a un rápido crecimiento del comercio exterior y doméstico durante un período de dos siglos, ejerció una influencia continuada, que se remonta a la Reforma, sobre la tecnología industrial y sobre la escala de las actividades mineras y manufactureras. A su vez, sin embargo, el progreso de la industria había estimulado continuamente, de diversos modos, el progreso del comercio. El primero de estos progresos fue tan revolucionario como el segundo y desde luego tan directamente responsable de la Revolución Industrial como aquel. (Nef, 1934: 22-23.)

Reconsideradas en la perspectiva de este estudio, las tesis conjuntas de Keynes, Braudel y Nef identifican la era isabelina como un punto de inflexión decisivo en la relación existente entre capitalismo y territorialismo en la economía-mundo europea. En nuestro modelo, los reinados de Isabel I (1558-1603) y de Jaime I (1603-1625) se corresponden, de modo preciso, con la Era de los Genoveses de Braudel (1557-1627), es decir, con la fase de expansión financiera de la economía-mundo europea y de intensificación de luchas competitivas entre las organizaciones capitalistas y territorialistas de esa economía. Éste fue el período en el que el poder del complejo capitalista-territorialista ibérico-genovés alcanzó su punto de máximo esplendor; pero fue también un período

de transición en los procesos sistémicos de acumulación de capital, en el cual el régimen holandés desbancó al régimen genovés.

La reestructuración y la reorganización del Estado inglés, iniciadas bajo el reinado de Isabel, constituyeron un aspecto integral de esta transición. Como aconteció con la formación del Estado holandés, ambas fueron expresión y factor de las contradicciones que finalmente produjeron la caída del complejo ibérico-genovés. Y aunque en este momento el Estado inglés ni mostraba la predisposición ni contaba con los recursos necesarios para desafiar el ascenso de la hegemonía holandesa, la reestructuración y la reorganización de la era isabelina concedieron a Inglaterra una ventaja de partida sobre todos los demás Estados territorialistas, incluida Francia, el Estado-nación «modelo», en la lucha por la supremacía comercial mundial, que se hizo patente tan pronto como el régimen holandés comenzó a verse abrumado por sus propias contradicciones.

Esta ventaja de partida se debió, ante todo, a la reorganización de las finanzas del Estado mediante la que Isabel I intentó poner cierto orden en el caos monetario heredado de su padre. El intento efectuado por Enrique VIII de procurarse, mediante préstamos forzosos y un envilecimiento masivo de la moneda, los medios necesarios para financiar sus costosas guerras contra Francia y Escocia, libradas durante la década de 1540, se volvió contra el monarca. Los préstamos forzosos enfrentaron a los intereses capitalistas entre sí; el envilecimiento que entre 1541 y 1551 redujo el contenido de plata de las monedas en circulación de casi el 93 por 100 al 33 por 100 generó un «caos indescriptible»: las monedas emitidas por la corona dejaron de ser aceptadas como medios de pago y de intercambio; el comercio se desorganizó y la producción pañera cayó drásticamente; los precios se duplicaron o incluso se triplicaron en unos cuantos años; las monedas fuertes dejaron de circular y el tipo de cambio inglés en Amberes se deterioró rápidamente (Braudel, 1984: 357; Shaw, 1896: 120-124). El caos económico y la inestabilidad política se alimentaron recíprocamente, obligando a la corona inglesa a transferir a manos privadas y a precio de saldo la mayor parte de la propiedad agraria adquirida a los monasterios, aproximadamente la cuarta parte de las tierras del reino, con el fin de satisfacer sus deudas en los plazos previstos o únicamente para ganar tiempo y credibilidad. Como consecuencia de esta enorme transferencia de recursos, la monarquía inglesa perdió una fuente esencial de ingresos independiente de la tributación aprobada por el Parlamento, incrementándose espectacularmente el poder de los principales beneficiarios de esa transferencia: la aristocracia rural (*gentry*) (Anderson, 1974: 24-25).

Isabel, por lo tanto, heredó una situación en la que la corona inglesa tenía que negociar continuamente con la aristocracia rural y con otros intereses capitalistas las modalidades y los instrumentos de sus estrategias de poder. En una situación tal, la prudencia y la austeridad de Isabel en sus actividades bélicas fue-

ron, sin duda, un medio de relajar o al menos de impedir un endurecimiento posterior de las constricciones impuestas sobre su libertad de acción por este proceso. Constituyeron también una expresión de la dureza de tales constricciones (Mattingly, 1959: 189-190).

A fin de volver a obtener cierta libertad de acción, Isabel acometió iniciativas más positivas que ajustarse simplemente a la situación. Una de tales iniciativas fue la estabilización de la libra en 1560-1561, que estableció su contenido de plata durante siglos, volviendo al «antiguo patrón legal» de 11 onzas (28,35 g) y 2 *pennyweight* (1,555 g) de plata cada 12 onzas. Como pone de relieve Braudel (1984: 355-357), éste no fue un mero ajuste estructural dictado por la emergente economía-mundo capitalista. Por el contrario, constituyó un intento de escapar de las constricciones impuestas sobre la riqueza y el poder de Inglaterra por los grupos cosmopolitas que controlaban y regulaban el sistema comercial y monetario europeo.

Nada más iniciar su reinado, Isabel había sido asesorada por el poderoso mercader y financiero *Sir* Thomas Gresham, que en ese momento operaba desde Amberes y que inspiró la estabilización monetaria de 1560-1561; Gresham le indicó que tan sólo los mercaderes ingleses podrían salvarla de la dependencia de los extranjeros, porque aquéllos «deben apoyaos en todas las ocasiones en las que tengáis necesidad» (Hill, 1967: 37). Mientras Amberes funcionó eficazmente como un verdadero mercado «internacional» en el que la «nación» inglesa controlaba una bolsa especial para el comercio de mercancías, Gresham continuó operando desde Amberes y su consejo no tuvo consecuencia alguna. En el momento en que las relaciones entre las «naciones» y Amberes asumieron un carácter tremendamente competitivo tras el *crash* de 1557-1562, Gresham comenzó a construir una Bolsa en Londres a imitación de las bolsas de mercancías y valores de Amberes con el declarado intento de independizar a Inglaterra de las «naciones» extranjeras, tanto en las actividades comerciales como en el negocio crediticio. Tan pronto como se finalizó el edificio de esta Bolsa, Gresham expresó de nuevo el deseo, en una carta escrita en 1569, de que «Su Majestad no debería utilizar a los súbditos *extranjeros sino a sus* propios súbditos para que [el duque de Alba] y todos *los demás príncipes puedan ver el poder del que dispone una princesa como ella*» (Eherenburg, 1985: 238, 254; cursivas en el original). Y al año siguiente, durante una visita a la Bolsa, Isabel bendijo la empresa de Gresham nombrándole responsable de la Royal Exchange (Hill, 1967: 38).

Tuvieron que transcurrir varias décadas antes de que la Royal Exchange pudiera satisfacer realmente las necesidades financieras del gobierno inglés e hicieron falta más de dos siglos antes de que Londres pudiera rivalizar con Amsterdam como mercado monetario central de la economía-mundo europea. La estabilización de la libra acometida en 1560-1561 y el establecimiento subsiguiente de

la Royal Exchange marcaron, sin embargo, para parafrasear a Max Weber, el nacimiento de un nuevo tipo de «alianza memorable» entre el poder del dinero y el poder de las armas. Indicó el inicio del nacionalismo en las altas finanzas.

A finales del siglo XIV y principios del siglo XV, cuando nacieron las altas finanzas en el contexto y bajo el impacto de la intensificación de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, su sede se halló en determinadas ciudades-Estado, fundamentalmente en Florencia, pero su clientela y organización fueron cosmopolitas en cuanto a orientación y estructura. «Alianza» es una palabra demasiado terminante para describir las laxas e inestables relaciones que en ese momento existían entre las organizaciones más relevantes de las altas finanzas y cualquier miembro particular de su diversificada clientela. Pero el término describe correctamente la más importante de estas relaciones, la conexión papal que conformó los destinos de los Medici.

Las altas finanzas renacieron de nuevo durante el siglo XVI como un sistema de «naciones» expatriadas cosmopolitas. El poder de estas organizaciones derivaba todavía de la intensa competencia por el capital en busca de inversión que enfrentaba entre sí a los Estados que emergían en ese momento. Para explotar esta competencia y, simultáneamente, reforzar su propia posición competitiva, las «naciones» estrecharon, sin embargo, verdaderas alianzas con diversos Estados particulares, siendo las más memorables las que unieron a los genoveses con España y a los florentinos con Francia. En ese momento, el fundamento primordial de las altas finanzas radicaba, por tanto, en una alianza entre Estados que se estaban convirtiendo en naciones, por un lado, y «naciones» extranjeras que a todos los efectos prácticos habían dejado de ser Estados, por otro.

Al comienzo de la expansión financiera de finales del siglo XVI, Gresham propuso a Isabel forjar un nuevo tipo de alianza: un bloque verdaderamente nacional entre el poder del dinero y el poder de las armas, una alianza entre la «nación» inglesa que se estaba retirando de Amberes y el Estado inglés. El *crash* de 1557-1562 había revelado la debilidad fundamental en sus respectivas esferas de acción tanto de la monarquía inglesa como del capital mercantil inglés frente al apabullante poder del bloque ibero-genovés. Gresham opinaba que una alianza mutua más estrecha les permitiría batir a la competencia en ambas esferas. Cuando Gresham escribió que tal alianza permitiría a Isabel demostrar su verdadero poder frente a todos los príncipes extranjeros, también pensaba sin duda, aunque no lo explicitó, que esa alianza le permitiría demostrar a todos los mercaderes extranjeros su auténtico poder.

Como señala Braudel (1984: 355-357), Gresham estaba convencido de que los beneficios del comercio y de las destrezas de Inglaterra acabarían en su mayor parte en manos de los mercaderes y financieros italianos y alemanes, que controlaban el mercado monetario y crediticio en Amberes. La expansión co-

mercial de principios del siglo XVI había integrado a Inglaterra más firmemente que nunca en la economía-mundo europea. Como exportador importante de paños, Inglaterra «era como un barco mercante amarrado a Europa; toda su vida económica dependía de la cuerda de amarre: el tipo de cambio del mercado de Amberes». Los tipos de cambio se determinaban en mercados controlados por las «naciones» italiana y alemana, cuyos elementos más prominentes cooperaban en estrecha relación con los gobernantes de España y Francia; por consiguiente, resultaba natural que se percibiera la dependencia de los mercados exteriores de dinero y crédito como la fuente de graves amenazas a la soberanía y seguridad de Inglaterra. El agresivo nacionalismo económico que caracterizó finalmente las estrategias de poder de Inglaterra fue una respuesta a estas amenazas, «no totalmente imaginarias, pero sí con frecuencia exageradas»:

> Los banqueros mercantiles italianos fueron expulsados [de Inglaterra] durante el siglo XVI; los mercaderes hanseáticos fueron privados de sus privilegios en 1556 y perdieron el *Stahlhof* en 1595; Gersham fundó en 1566-1568, contra Amberes, lo que luego llegaría a ser la Royal Exchange; las Compañías por Acciones se lanzaron en realidad contra España y Portugal; la Ley de Navegación de 1651 se dirigía contra Holanda, y contra Francia se hallaba dirigida la agresiva política colonial del siglo XVIII. Inglaterra como país estaba tensa, vigilante y agresiva, determinada a dictar la ley y hacerla cumplir tanto en el interior como en el exterior, a medida que su posición se robustecía. (Braudel, 1984: 355-356.)

La dilatada estabilidad de la libra esterlina y la «autoexpansión» de la inversión extranjera inglesa fueron esenciales para conseguir este objetivo de poder nacional tanto durante su fase «nacionalista» inicial, cuyo principal objetivo fue «desconectarse» de las redes de altas finanzas y del comercio de larga distancia centradas en Amberes, como durante su posterior fase «imperialista», cuyo principal objetivo fue eliminar todos los obstáculos que se opusieran a la determinación de Inglaterra de dictar y hacer cumplir su ley en todo el mundo. Como concluye Braudel (1984: 365) tras examinar las crisis recurrentes que jalonaron la duradera estabilidad de la libra durante los siglos XVII y XVIII,

> [quizá] deberíamos contemplar la historia de la esterlina como el resultado recurrente de la característica tensión agresiva de un país fieramente condicionado por su insularidad (como una isla que debe ser defendida), por sus esfuerzos para alcanzar una posición mundial y por su clarividente identificación del enemigo: hoy Amberes, mañana Amsterdam, pasado mañana París. La estabilidad de la libra fue una arma en esta batalla.

En esta larga guerra de posiciones, que esto es lo que fue realmente esta «batalla», la estabilidad de la libra esterlina no fue la única arma; también lo fue el industrialismo. A este respecto, permítasenos recordar que la rápida expansión de finales del siglo XVI y principios del siglo XVII que Nef describe como antecedente fundamental de la posterior «revolución industrial» tuvo un importante precedente, si bien de menor dimensión, en el transplante de la industria pañera de lana a suelo inglés durante la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV.

Como argumentamos anteriormente, este transplante había sido el resultado, por un lado, de la utilización de la fuerza militar por parte de Eduardo III y del control sobre las materias primas para internalizar en el interior de sus dominios la industria pañera flamenca y, por otro, de la externalización espontánea de la producción pañera de Florencia y otras ciudades-Estado capitalistas, como respuesta a las señales del mercado y al descontento laboral. Como tal, esta expansión primigenia de la industria inglesa fue un factor y constituyó la expresión de una creciente diferenciación estructural entre organizaciones territorialistas, que tendían a especializarse en la producción, y organizaciones capitalistas, que tendían a especializarse en las altas finanzas, mientras que la actividad comercial era acometida por ambos tipos de organizaciones, dependiendo de su relación con las otras dos actividades. Las organizaciones capitalistas, sin embargo, no externalizaron la totalidad de su producción o lo hicieron dentro del radio de acción de las organizaciones territorialistas; tampoco la expansión real de la producción dentro de los dominios de estas últimas redujo su dependencia de la asistencia que les prestaban las organizaciones capitalistas.

En este sentido, fue particularmente significativo que las ciudades-Estado retuvieran las industrias que habían llegado a ser más rentables en la coyuntura de finales del siglo XIV y principios del siglo XV, es decir, las industrias metalúrgicas y bélicas, que siguieron estando ubicadas alrededor de Milán, y las industrias de producción de artículos de lujo, que se expandieron por diversas ciudades-Estado. Inglaterra se hallaba todavía demasiado retrasada como para competir eficazmente en estas industrias más rentables, no únicamente con el norte de Italia, sino incluso también con otras regiones de la economía-mundo europea como Flandes y el sur de Alemania. Inglaterra se estaba especializando, por lo tanto, en las industrias menos rentables. Y todavía resultó más contraproducente que, para convertir la producción de la industria pañera en armamento y en otros suministros necesarios para librar la cada vez más mercantilizada guerra contra Francia, los grupos dominantes de Inglaterra tuvieran que recurrir a los banqueros mercantiles italianos, los cuales se apropiaron, bajo la forma de beneficios comerciales o financieros, de una parte no despreciable del valor de mercado de la producción primaria y secundaria inglesa.

A finales del siglo XV y principios del siglo XVI, la revitalización del comercio lanero en la economía-mundo europea y la consolidación del poder real en Inglaterra dieron conjuntamente un nuevo impulso a la industria y al comercio ingleses (Cipolla, 1980: 276-296; Nef, 1968: 10-12, 71-73, 87-88). Pero en vísperas de la expansión financiera de finales del siglo XVI, industrialmente Inglaterra se hallaba todavía «en una situación retrasada en comparación con Italia, España, los Países Bajos, los Estados del sur de Alemania e incluso con Francia. Los ingleses no tenían casi nada que enseñar a los extranjeros sobre mecánica, excepto en relación con la producción de estaño y la fabricación de peltre» (Nef, 1934: 23).

La inversión de esta situación durante la segunda mitad del siglo XVI constituye la razón por la que Nef considera la época de Isabel como el verdadero punto de inflexión en el desarrollo del industrialismo británico. Si centramos, sin embargo, nuestra atención en el origen del industrialismo no considerado *per se*, sino entendido como un instrumento de acumulación de capital, la homologación de Inglaterra con otros países y la posterior superación de los mismos en áreas tales como la minería de carbón, la metalurgia y otras industrias a gran escala, no representa la tendencia genuina que emergió en la época isabelina. En sí misma, esta tendencia constituía la reafirmación, bajo nuevas formas, de la misma pauta de comportamiento que ya había emergido en la anterior expansión financiera de la economía-mundo europea; es decir, la pauta mediante la cual Inglaterra se apoderaba y se especializaba en actividades que incorporaban un bajo valor añadido, mientras que los principales centros de acumulación de capital retenían y se especializaban en actividades que incorporaban un alto valor añadido. En la época isabelina no era esto todo lo que estaba sucediendo. El aspecto más significativo del industrialismo inglés durante la misma radicó en que Inglaterra estaba comenzando a apoderarse de actividades que incorporaban un alto valor añadido, que entonces, como en la anterior expansión financiera, eran las industrias de producción de artículos de lujo y de productos bélicos.

El temor suscitado por el desorden social hizo que Isabel se mostrase menos inclinada que los Tudor que la precedieron a estimular indiscriminadamente un proceso de expansión industrial que ya tenía un considerable ímpetu endógeno, dados los recursos naturales de Inglaterra (sin olvidar los enormes depósitos de carbón) combinados con un continuo flujo de entrada de empresarios y trabajadores holandeses, franceses y alemanes que buscaban refugio ante las disputas religiosas o únicamente la oportunidad de una inversión rentable. La principal preocupación de Isabel, en todo caso, era restringir la expansión y minimizar sus desbaratadores efectos sociales. El Estatuto de los Artesanos de 1563, que extendió la regulación de las guildas a todo el país y confinó de hecho la expansión de la industria pañera a las ciudades, constituyó el instru-

mento principal para acometer este objetivo. Además de las industrias de producción de artículos de lujo, como la seda, el vidrio o la fabricación de papel de calidad, las únicas industrias que fueron activamente estimuladas fueron aquellas relacionadas con la producción bélica; ello tuvo por resultado que, a finales del reinado de Isabel, el cañón fabricado por los ingleses se demandase en toda Europa (Hill, 1967: 63, 71-75; Nef, 1934: 9).

Este tipo de política industrial fue mucho más razonable de lo que han estado dispuestos a reconocer críticos e historiadores posteriores. En primer lugar, como ha sostenido Polanyi (1957: 36-38) refiriéndose especialmente a la dinámica reguladora de este período, una ralentización de la *tasa* de cambio puede ser el mejor medio de mantener éste en una *dirección* dada, sin provocar perturbaciones sociales que generen caos en vez de cambio. Resulta igualmente importante para nuestra argumentación actual, señalar que el reencauzamiento de la expansión industrial desde la industria pañera a las industrias de artículos de lujo y productos bélicos, demuestra que Isabel y sus asesores comprendían mucho mejor que muchos de nuestros contemporáneos la relación existente entre expansión industrial y expansión de la riqueza y el poder nacionales en una economía-mundo capitalista. En ésta, la expansión industrial se traduce en expansión de la riqueza y del poder nacionales únicamente si se halla vinculada con una ventaja decisiva en las actividades que incorporan un alto valor añadido. Además, esta ventaja decisiva debe ser suficiente, tanto para permitir que el capital se acumule en los Estados en proceso de industrialización a una tasa superior a la vigente en los Estados competidores como para reproducir en aquellos Estados estructuras sociales que apoyen su autoexpansión.

La expansión de las industrias inglesas durante la Guerra de los Cien Años Anglo-francesa no generó tal ventaja decisiva. Los problemas de la balanza de pagos inglesa se agravaron, la servidumbre inglesa ante el capital extranjero se agudizó, las tropas inglesas fueron expulsadas de Francia y el Estado inglés se sumió en un caos absoluto. La expansión de las industrias inglesas durante el siglo que siguió a la disolución de los monasterios, por el contrario, efectuó incursiones significativas en las industrias que incorporaban un alto valor añadido. Estas incursiones no bastaron para que el capital inglés se acumulase a una tasa superior a la de los Estados competidores, fundamentalmente en las recién constituidas Provincias Unidas, ni en realidad para reproducir una estructura social que sustentase la autoexpansión del capital inglés. Como resultado de ello, tuvo que transcurrir otro siglo antes de que la unión nacional de capitalismo y territorialismo iniciada bajo el reinado de Isabel comenzara su irresistible ascenso al dominio mundial.

El largo período de gestación que separa la reestructuración y la reorganización del Estado inglés de finales del siglo XVI y su subsecuente ascenso a la posición de dominio de la economía-mundo europea se debió primordialmente a que la síntesis de capitalismo y territorialismo concebida por Gresham e Isabel carecía de un ingrediente esencial: la supremacía comercial mundial. A lo largo del siglo XVII, ésta siguió siendo prerrogativa del capitalismo holandés. Y mientras ésta duró, no hubo volumen alguno de expansión industrial, ni grado de estabilidad monetaria que pudieran hacer que Inglaterra ocupase la posición dominante y abandonase la situación subalterna en la que se hallaba respecto a los procesos sistémicos de acumulación de capital. La expansión industrial de Venecia durante este mismo período significó la subordinación de la vieja ciudad-Estado al declinante régimen de acumulación genovés; igualmente, la expansión industrial inglesa supuso la subordinación del recién constituido Estado-nación inglés al ascendente régimen holandés.

La subordinación fundamental del Estado inglés a este último se halla perfectamente ilustrada por el resultado de la disputa comercial anglo-holandesa suscitada en 1610, cuando el gobierno inglés prohibió la exportación de paño no teñido. El objetivo de esta prohibición era obligar a los productores ingleses a completar el proceso de fabricación dentro de las fronteras inglesas, con el fin de incrementar el valor añadido de la producción textil inglesa y liberar al comercio inglés de las constricciones impuestas sobre su expansión por la intermediación comercial holandesa. Como explica Jonathan Israel (1989: 177), «la superioridad holandesa en el tinte y "aprestado" de los tejidos no constituyó... únicamente un mecanismo para succionar una gran parte de los beneficios de la producción de Inglaterra (ya que la mayor parte de los beneficios fluía a aquéllos que habían llevado a cabo el proceso de terminación y distribución), sino también un medio de erosionar genéricamente el comercio inglés con la región del Báltico».

En palabras de Barry Supple (1959: 34), la prohibición inglesa fue una «apuesta gigantesca»: una apuesta, además, que fracasó estrepitosamente (Wallerstein, 1980: 43). Poco después, Holanda se vengó prohibiendo todas las importaciones de paño extranjero teñido y aprestado a las Provincias Unidas. El efecto de esta medida sobre Inglaterra fue devastador:

> El colapso de las exportaciones pañeras inglesas hacia las Provincias Unidas y a una gran parte de la zona interior alemana tan sólo pudo compensarse parcialmente mediante el incremento de las ventas de paño terminado en la región del Báltico. El resultado inevitable fue una depresión

paralizante y una miseria generalizada en el país. En 1616, mientras la recesión se generalizaba, los ministros de Jaime I se mostraron dispuestos a ceder. (Israel, 1989: 119.)

Capitularon realmente un año después, sin haber persuadido a los Estados Generales de que levantaran su prohibición sobre el paño terminado inglés. El intento de ocupar una posición más elevada en la jerarquía del valor añadido de las actividades de la producción textil y de eludir el centro de intercambio e intermediación comercial holandés se volvió contra los ingleses y su economía entró en una larga depresión, que intensificó la inestabilidad política doméstica y las tensiones sociales. Como veremos a continuación, la raíz primordial de esta inestabilidad y de estas tensiones radicaba en otra parte. Pero su catastrófica evolución, si bien emancipatoria, durante las décadas centrales del siglo XVII se halló profundamente condicionada por la constante supremacía del capitalismo comercial sobre el capitalismo industrial en la economía-mundo europea globalmente considerada.

El capital holandés podía apropiarse de los beneficios de los trabajadores ingleses, no a causa de la superioridad per se de su productividad industrial, sino gracias a la posición neurálgica que ocupaba en las actividades de intermediación del comercio mundial. La superioridad holandesa en el tinte y «aprestado», que jugó un papel crucial en la disputa mencionada anteriormente, en sí misma fue fundamentalmente reflejo de la función desempeñada por Amsterdam como centro neurálgico del comercio mundial:

> Para las lucrativas actividades comerciales y para las industrias de acabado de las cuales dependían aquéllas, el almacenamiento de las mercancías de todo el mundo en un almacén central constituía un factor de importancia decisiva. Resultaba difícil desafiar la superioridad holandesa en las actividades del tinte, el blanqueo, el estampado y el acabado, dado que eran holandeses quienes gestionaban los almacenes de los productos colorantes, químicos, de los tintes y de las materias primas excepcionales de las que dependían todos estos procesos. Existía, por consiguiente, un alto grado de interdependencia entre el comercio holandés de productos que incorporaban un alto valor añadido y la industria holandesa; ambas actividades se reforzaban continuamente entre sí. (Israel, 1989: 410.)

En esta relación de fortalecimiento recíproco, la supremacía holandesa en el comercio mundial fue el ingrediente decisivo. Era relativamente fácil para los productores ingleses acabar su producto con una calidad técnica suficiente como para poder venderlo directa y competitivamente en los mercados del Báltico.

Pero cuando a la hora de la verdad su paño terminado fue excluido del centro de intercambio comercial holandés, la calidad técnica y la competitividad en los procesos de fabricación dejaron de tener valor alguno. Por el contrario, mientras Amsterdam continuó siendo el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial, es decir, el lugar en que se encontraban los suministros provenientes del Báltico, del Mediterráneo, del océano Atlántico y del océano Índico y se compensaba recíprocamente la demanda de los mismos, resultó relativamente fácil para los mercaderes y los fabricantes holandeses llegar a ser técnicamente competentes y económicamente competitivos en cualquier actividad industrial que resultase crucial para la reproducción ampliada de la supremacía comercial holandesa. En el momento en que el papel de Amsterdam como centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial comenzó a ser desafiado con éxito por el ascenso de centros de intercambio comercial alternativos, como sucedió a principios del siglo XVIII, la primacía industrial holandesa, dado su perfil, decayó con la misma rapidez con la que había alcanzado su apogeo.

Inglaterra fue la principal protagonista de la lucha para desviar el tráfico comercial de Amsterdam y quien ganó finalmente la misma. Las semillas de esta victoria fueron sembradas en la época isabelina. Sus frutos tan sólo pudieron recogerse una vez que se dieron las condiciones internas y sistémicas apropiadas.

Desde el punto de vista interno, el principal problema heredado por los sucesores de Isabel fue la fragilidad de la incorporación de las islas Británicas a una única organización territorial. Este hecho dificultó tremendamente la capacidad de la monarquía inglesa de los Estuardo para acometer, con la necesaria determinación, los intereses de las clases comerciales inglesas en un momento en el que los conflictos interestatales se estaban intensificando rápidamente. Las disputas surgidas entre el rey y el Parlamento a causa de la tributación alcanzaron su punto álgido por mor del impacto de la invasión militar escocesa de Inglaterra y la rebelión católica en Irlanda:

> La lucha para hacerse con el control del ejército inglés, que ahora tenía que reclutarse para aplastar la insurrección irlandesa, impulsó al Parlamento y al rey a la guerra civil. El absolutismo inglés fue abocado a la crisis por el particularismo aristocrático y la desesperación de los clanes en su periferia: fuerzas históricamente rezagadas respecto al mismo. Pero fue derribado, en su centro, por una aristocracia rural ducha en el comercio, una ciudad capitalista, y un artesanado y una *yeomanry* plebeyos: fuerzas que lo desbordaban. (Anderson, 1974: 142.)

Como observa Anderson (1974: 142), las irregularidades de la política exterior inglesa minaron desde un principio el dominio de los Estuardo. Estas irregularidades, sin embargo, no se debieron a las limitaciones subjetivas de las sucesivas administraciones reales que operaban en un entorno doméstico fragmentado y cada vez más turbulento. Se debieron también a la dificultad objetiva que suponía identificar el interés nacional de Inglaterra en un período de transición de la economía-mundo desde un sistema de dominio y acumulación a otro. ¿Era el imperio español, que se hallaba en pleno hundimiento, el principal enemigo de Inglaterra o lo eran Holanda y Francia, rivales de Inglaterra en la lucha venidera por los despojos del imperio ibérico? Durante las dos décadas que precedieron a la Guerra Civil Inglesa resultaba casi imposible decidir si el interés nacional inglés se defendía mejor optando por la unión con los países competidores para destrozar a la potencia de la Península Ibérica o dejando que estos soportaran solos los costes de esta empresa, buscando, por el contrario, obtener ciertas ventajas de la lucha que se avecinaba mediante medios diplomáticos o de otro tipo.

Entretanto, la Guerra Civil Inglesa había completado el proceso de formación del Estado-nación que Isabel I había dejado inacabado y la neutralización de la potencia ibérica y el establecimiento del Sistema de Wesfalia habían eliminado todas las dificultades objetivas que obstaculizaban la identificación del interés nacional de Inglaterra. La amarga experiencia del conflicto comercial con Holanda de 1610 no se olvidó en la memoria colectiva de las clases comerciales, que ocuparon una posición prominente por mor de los levantamientos de la década de 1640. Y en el momento en que las circunstancias domésticas lo permitieron, estas clases actuaron rápidamente para desafiar la supremacía comercial holandesa:

> En 1651, el embajador veneciano [en Londres] había informado que los «mercaderes y el comercio estaban haciendo grandes progresos, ya que gobierno y comercio se hallan dominados por idénticas personas». Estos gobernantes ofrecieron, en primer lugar, la unión a los holandeses, en condiciones tales que hubieran dado a los mercaderes ingleses acceso libre al comercio con el imperio holandés y transferido la actividad de intercambio e intermediación comercial desde Amsterdam a Londres. Cuando el gobierno holandés rehusó... se declaró la guerra... Las guerras holandesas (1652-1674) quebraron el predominio comercial holandés sobre el tabaco, el azúcar, las pieles, los esclavos y el bacalao, y sentaron las bases para el establecimiento del poder territorial inglés en la India. El comercio inglés con China data también de esos años... [y la] captura de Jamaica en 1655 proporcionó la base para la trata de esclavos gracias a la cual iban a enriquecerse los mercaderes ingleses. (Hill, 1967: 123-124.)

En la construcción del imperio comercial inglés, el despliegue de los recursos militares se suplementó y completó mediante el despliegue de recursos diplomáticos y contractuales. La protección de los portugueses contra los holandeses y el apoyo prestado a aquéllos para conseguir su independencia de España preparó el terreno para la alianza anglo-portuguesa, que a su debido momento transformó *de facto* a Portugal y a su imperio en un protectorado británico. Así, el matrimonio de Carlos II con Catalina de Braganza, evidentemente una condición de la restauración de aquél, efectuó importantes adiciones a las posesiones y conexiones de Inglaterra. «Con Catalina, llegaron a Bombay el comercio directo con el África occidental portuguesa (esclavos) y con Brasil (azúcar, en parte dirigida a la reexportación, y oro). Con ella llegó también Tánger, la primera base inglesa en el Mediterráneo.» (Hil,l 1967: 129).

Se sentaban así los cimientos de ese «imperio de avanzadas» a partir del cual se produjo la «expansión en el interior continental» de los dos próximos siglos (Knowles, 1928: 9-15) y la incorporación a la economía-mundo capitalista, pivotada alrededor de Gran Bretaña, de los continentes de América, India, Australia y África. A corto plazo, sin embargo, la ganancia más importante que obtuvo Inglaterra fue apoderarse del denominado comercio triangular atlántico, realizado hasta entonces por los holandeses, que pronto significó para Inglaterra lo que había significado para Venecia el comercio con Oriente Próximo y para Holanda el comercio con la región del Báltico: se convirtió en su «comercio matriz».

Como ha sostenido Eric Williams (1964) en su estudio clásico, el circuito comercial mediante el cual (1) las manufacturas inglesas se intercambiaban por esclavos africanos, (2) los esclavos africanos por productos tropicales americanos y (3) los productos tropicales americanos por manufacturas británicas incrementó, en una coyuntura crítica, la demanda efectiva y los recursos de capital requeridos para el despegue de la «revolución industrial» británica. Aunque, de hecho, el comercio triangular atlántico constituyó para las manufacturas inglesas uno de los mercados más protegidos y dotados de mayor expansión (Davis, 1954; 1962), su contribución más importante y específica a la expansión de las redes de comercio, de acumulación y de poder inglesas fue promover el traslado de la actividad de intercambio e intermediación comercial desde Amsterdam a las ciudades portuarias inglesas. De nuevo, este tipo de actividad comercial y todas las ventajas que llevaba aparejadas, incluida la competitividad industrial, fueron consecuencia del control ejercido sobre los suministros más estratégicos del comercio mundial. A finales del siglo XVI, el control sobre los suministros de grano y pertrechos navales provenientes de la región del mar Báltico había localizado en Holanda la actividad de intercambio e intermediación comercial; de modo análogo, a principios del siglo XVIII, el control detentado

sobre los suministros atlánticos de tabaco, azúcar, algodón, oro y, sobre todo, esclavos, que producían la mayor parte de estos productos, constituyó el dispositivo que desvió el tráfico comercial de Amsterdam a los centros de intercambio e intermediación comercial ingleses.

Hubo, sin embargo, una diferencia crucial entre la implantación de la supremacía comercial holandesa a finales del siglo XVI y la implantación de la inglesa a principios del siglo XVIII. La supremacía comercial holandesa se basó en una adhesión estricta a la lógica de poder capitalista (tal y como aparece condensada en la fórmula DTD'); por el contrario, la supremacía comercial inglesa se basó en una síntesis armoniosa de la lógica de poder territorialista (TDT') con la capitalista. Esta diferencia explica fundamentalmente el hecho de que, históricamente, las instituciones gubernamentales y empresariales inglesas se hallaran en condiciones de llevar a cabo procesos sistémicos de acumulación de capital a una escala mucho mayor de la que acometieron o pudieron permitirse sus predecesores holandeses.

Desde un principio, el imperio comercial holandés se formó y se expandió mediante la inversión en adquisiciones territoriales tremendamente selectivas y moderadas de los beneficios generados por el comercio con la región del Báltico, y por la detracción fiscal a la inversa impuesta sobre la España imperial por medio de la piratería y la actividad de los corsarios. La conquista y la incorporación de territorio a los dominios del Estado holandés y de sus compañías estatutarias se limitaron a lo que era absolutamente esencial para la expansión rentable de la empresa holandesa. Mediante esta estrategia de poder, los holandeses construyeron, enfrentándose al extenso imperio territorial ibérico, primero una patria pequeña y segura en los Países Bajos, «una isla fortificada» como ha denominado Braudel (1984: 202) a las Provincias Unidas, y después un imperio altamente rentable de bases comerciales que se extendían a lo largo del océano Atlántico y del océano Índico.

La principal ventaja de esta estrategia radicaba en su flexibilidad. Liberó a los grupos dominantes de las Provincias Unidas de la responsabilidad, las preocupaciones y los compromisos derivados de la adquisición, gobierno y protección de extensos territorios y poblaciones, y les aseguró un flujo de tesorería constante que pudieron utilizar del modo que consideraron más rentable o útil en cualquier momento o lugar. El reverso de esta libertad de acción y del mayor control sobre el capital en busca de inversión fue, por supuesto, la dependencia de los recursos empresariales y laborales provenientes de países extranjeros dotados de mayores recursos territoriales y demográficos.

Al comentar el fracaso de la empresa corporativa holandesa en el Nuevo Mundo en comparación con su éxito en el océano Índico, Braudel (1984: 235) recoge la maliciosa afirmación de un francés según el cual, los líderes de las

Provincias Unidas se habían «dado cuenta de los extraordinarios esfuerzos y del considerable gasto que los españoles habían tenido que realizar para conseguir la implantación de su comercio y el establecimiento de su gobierno en países hasta ese momento desconocidos; estos líderes, por lo tanto, resolvieron involucrarse lo menos posible en tales iniciativas»; en otras palabras, añade Braudel, prefirieron «buscar países que pudieran ser explotados en lugar de ser colonizados y desarrollados». La afirmación era maliciosa porque la colonización de regiones aptas para ello se contemplaba de modo específico en el estatuto de la Compañía Holandesa para las Indias Occidentales (WIC) de 1621. Controlada por el componente territorialista del bloque dominante holandés y no por el capitalista, es decir, controlada por el «partido» de los inmigrantes orangistas, calvinistas, zelandeses y sudholandeses y no por la elite mercantil de Amsterdam que controlaba la VOC (Wallerstein 1980: 51), la WIC pronto se vio involucrada en esfuerzos para conquistar la totalidad o partes de Brasil. Incluso la WIC, sin embargo, mostró poca paciencia con su empresa brasileña. En el momento en que sus costes se incrementaron muy por encima de sus beneficios, la Compañía abandonó la conquista territorial y la colonización en las Américas, optando por una mayor especialización en las actividades de intermediación comercial (Boxer, 1965: 49).

En 1674, la VIC, enfrentándose a la quiebra, fue reorganizada como empresa de tráfico de esclavos con rentables actividades colaterales, como el contrabando con la América española y la producción de azúcar en Surinam. Esta combinación hizo que los holandeses volvieran a desempeñar su papel congénito de intermediarios que externalizaban cuanto podían sus costes de producción, mientras se concentraban en la adquisición del control exclusivo de los abastecimientos más estratégicos del comercio a larga distancia. Los abastecimientos realmente estratégicos del comercio con la región del mar Báltico fueron el grano y los pertrechos navales, y los del océano Índico, las especias finas; por su parte, el producto estratégico primordial del comercio atlántico lo constituyeron los esclavos africanos. La VIC, acometiendo la racionalización de las anteriores prácticas portuguesas en la captura, transporte y comercialización de los esclavos africanos, se convirtió en pionera del comercio triangular atlántico (Emmer, 1981; Postma, 1990).

Como indicamos anteriormente, sin embargo, fue la empresa inglesa y no la holandesa quien finalmente se benefició en mayor medida de este infame tráfico comercial. En el océano Atlántico, como en el océano Índico, los holandeses habían ocupado el lugar de las potencias de la Península Ibérica. Pero a diferencia de lo que sucedía en el océano Índico, en el que la Compañía de las Indias Orientales inglesa invirtió más de un siglo en eclipsar los resultados de la VOC y todavía más tiempo en expulsarla del negocio, el dominio holandés so-

bre los abastecimientos claves del comercio atlántico nunca fue sólido, resultando relativamente fácil para los ingleses ocupar la posición disfrutada por los holandeses, en cuanto las circunstancias internas y sistémicas lo permitieron.

Este resultado diverso de los holandeses respecto a la actividad comercial inglesa en el océano Índico y en el océano Atlántico se halló estrechamente relacionado con la diferencia crucial que existía entre las dos áreas de expansión comercial. Como ha observado Braudel (1984: 496), la facilidad con la que el capitalismo mercantil europeo pudo asediar los mercados de Oriente y «utilizar su propia vitalidad para manejarlos en su propio beneficio» se debió a que éstos mercados ya «formaban un conjunto coherente de economías vinculadas entre sí en una economía-mundo totalmente operativa». La observación de Braudel recoge la indicación efectuada por Max Weber (1961: 215) de que una cosa es llevar a cabo una expansión comercial en regiones pertenecientes a una antigua civilización con una rica y bien desarrollada economía monetaria, como era el caso de las Indias orientales, y otra muy distinta acometer tal empresa en tierras escasamente pobladas, en las que apenas se había iniciado el desarrollo de una economía monetaria, como era el caso de las Américas.

La clase capitalista holandesa, siendo probablemente muy consciente de esta diferencia, se concentró en el océano Índico antes que en el océano Atlántico, entendiendo que era el área en la que se podían replicar con mayor probabilidad los logros obtenidos en sus actividades comerciales con la región del mar Báltico, y reforzar y ampliar, por lo tanto, la función de Amsterdam como centro neurálgico de almacenamiento y distribución del comercio mundial y centro de intermediación de las finanzas mundiales. Como sabemos, esta apuesta reportó substanciosos beneficios. El extraordinario y temprano éxito con el que los holandeses lograron reorganizar el sistema comercial del océano Índico para conseguir imponer su control sobre el abastecimientos de especias finas, centralizó en Amsterdam un tráfico que, en el siglo XVI, todavía era objeto de disputa por parte de los diversos centros de intercambio comercial: Amberes, Venecia, Lisboa y Sevilla. Ese éxito, lo cual revistió mayor importancia, hizo que las acciones de la VOC se convirtieran en los «títulos-estrella» que contribuyeron más que cualesquiera otros a las fortunas del mercado de valores de Amsterdam. La reproducción ampliada del capitalismo holandés se basó, por lo tanto, en la vitalidad de los mercados asiáticos. Pero también se basó en la determinación unilateral con la que la clase capitalista holandesa utilizó, a través de la VOC, esa vitalidad para manejar los mercados asiáticos en su propio beneficio.

La WIC era una empresa de tipo diferente. Se lanzó casi veinte años después que la VOC, más para atacar el poder, el prestigio y los ingresos de España y Portugal que para obtener dividendos para sus accionistas. Inicialmente, tuvo éxito haciendo ambas cosas con simultaneidad. Así, cuando Piet Heyn

capturó la flota de la plata mejicana en 1628, la WIC pudo declarar uno de los escasos dividendos excepcionales de su historia (Boxer, 1965: 49), mientras que ello supuso un rudo golpe para las finanzas de la España imperial, ya sometida a tensiones por el esfuerzo bélico (Kennedy, 1987: 48). La Compañía comenzó a tener dificultades, sin embargo, tan pronto como la guerra naval se convirtió en una guerra terrestre dirigida a la conquista de los territorios portugueses en Brasil que podían ser capturados. Los portugueses, que habían recuperado su independencia de España, reconquistaron sus territorios brasileños, mientras que el incremento de los costes de colonización y de la guerra terrestre por encima de los beneficios obtenidos debilitó irremediablemente la posición económica y financiera de la WIC. Mediante su reorganización de 1674, la WIC se adaptó más estrechamente al patrón de la VOC. A pesar de ello, sin embargo, aquélla nunca logró igualar los éxitos de ésta (Boxer, 1957).

Las dificultades que encontraron los holandeses para replicar mediante la WIC en el océano Atlántico lo que habían conseguido por medio de la VOC en el océano Índico eran sintomáticas de los límites, producto de la propia racionalidad capitalista, que pesaban sobre la expansión comercial holandesa. En las circunstancias de esos momentos, la aplicación de esta racionalidad capitalista a las actividades de construcción del Estado y de organización de la guerra significaba una subordinación implacable de la expansión territorial a la obtención de beneficios. La adherencia estricta a este principio había constituido la clave del éxito de los holandeses en la actividad comercial desarrollada tanto en la región del mar Báltico, como en el océano Índico. Pero también había impuesto un límite espacio-temporal insuperable a la expansión de esos éxitos. Este límite consistía en la absoluta y comparativamente reducida base territorial y demográfica del poder holandés.

Durante la primera mitad del siglo XVII, no constituyó en absoluto un problema para la expansión comercial holandesa disponer de una base territorial y demográfica reducida. El mayor control sobre el capital en busca de inversión podía convertirse fácil y eficazmente en los medios de protección (fortificaciones y armamento) y en la fuerza de trabajo necesarios para adquirir y conservar el control sobre una pequeña base territorial doméstica. En el que era el mercado de trabajo europeo más libre de mano de obra militar que había existido hasta la fecha o que existiría después, la buena reputación de los holandeses como patrones solventes les hizo disponer de reservas prácticamente ilimitadas de mano de obra. Así, de las 132 compañías que en 1600 constituían el ejército «holandés», tan sólo 17 eran realmente holandesas; las restantes eras inglesas, francesas, escocesas, valonas y alemanas (Gush, 1975: 106).

En la industria doméstica y en las actividades comerciales auxiliares, la oferta de mano de obra no era únicamente ilimitada, sino casi una mercancía gra-

tuita. La captura y saqueo de Amberes por parte de las tropas españolas en 1585, el desplazamiento de esta última ciudad por Amsterdam como eje central del comercio mundial y la transformación en un refugio seguro de los territorios que se hallaban en trance de convertirse en las Provincias Unidas, contribuyeron conjuntamente a desencadenar una migración enorme de comerciantes y artesanos desde el sur al norte de los Países Bajos. Como consecuencia de ello, la población de Amsterdam pasó de 30.000 habitantes en 1585 a 105.000 en 1622 y la industria textil de Amberes se transplantó casi *en bloc* a Leiden (Taylor, 1992: 11-18; Boxer, 1965: 19; Israel, 1989: 28, 36).

Una vez que las exigencias domésticas, militares e industriales se hallaron abundantemente satisfechas por la oferta de los países y territorios vecinos, la fuerza de trabajo holandesa pudo ser movilizada para las empresas de ultramar. Cada año, entre 1598 y 1605, los holandeses enviaron como media 25 barcos a África occidental, 20 al Brasil, 10 a las Indias orientales y 150 al Caribe. Y entre 1605 y 1609, se sentaron los cimientos del imperio comercial de la VOC en el océano Índico mediante el establecimiento de colonias, factorías y puertos comerciales (Parker, 1977: 249).

Durante la tregua de 1609-1621 en la guerra con España, los holandeses consolidaron todavía más su supremacía naval en el océano Atlántico y en el océano Índico. Y cuando las hostilidades contra España se reanudaron, el estallido previo de la Guerra de los Treinta Años hizo que los holandeses pudieran contar con sus aliados suecos, franceses y alemanes para neutralizar el poder militar español en tierra y pudieran así continuar concentrando sus esfuerzos en la guerra naval, siguiendo el apotegma «las guerras terrestres acarrean hambre, las guerras navales propician el saqueo» (cfr. Dehio, 1962: 59).

La captura de la flota de la plata mejicana por la WIC en 1628 asestó el golpe final a la ya deteriorada conexión ibero-genovesa y dejó a los holandeses como únicos árbitros de las altas finanzas europeas. La dependencia de las potencias de la Península Ibérica de las redes comerciales controladas por los holandeses (característica permanente, aunque discontinua, de los ochenta años de confrontación hispano-holandesa) aumentó cada vez más. En 1640, los barcos holandeses transportaban tres cuartas partes de las mercancías entregadas en los puertos españoles y en 1647-1648, posiblemente antes de la Paz de Munster, transportaban la mayor parte de la plata de España (Braudel 1984: 170).

El triunfo de la lógica de poder capitalista holandesa sobre la lógica territorialista de España no podía haber sido más completa. Precisamente en ese momento de triunfo, sin embargo, la lógica vencedora comenzó a mostrar sus límites. En el momento mismo en que su triunfo se institucionalizaba mediante los tratados de Westfalia, las energías y los recursos de los Estados territorialistas, liberados de su previa implicación recíproca en Europa, se hallaron dis-

ponibles para desafiar la supremacía comercial y naval de los holandeses. Y al igual que en el anterior período de lucha los holandeses habían movilizado eficazmente su mejor gestión del capital en busca de inversión para neutralizar la supremacía territorial ibérica, ahora los ingleses, los franceses y las propias potencias de la Península Ibérica se sintieron más libres que nunca para movilizar su mejor gestión del territorio y de la fuerza de trabajo para minar la supremacía comercial holandesa.

Esta supremacía era más vulnerable en el océano Atlántico, en donde no podía reproducirse simplemente mediante el control de los puertos comerciales, como era factible hacer en el océano Índico. En el océano Atlántico, el control comercial sobre las áreas de producción era al menos tan importante como el control sobre los puertos comerciales, y para imponer y conservar el control sobre las áreas de producción, el dominio sobre el excedente de mano de obra resultaba más importante que el dominio sobre el capital excedente. La importante oferta de varones jóvenes no casados de la cual todavía disponían las Provincias Unidas en ese momento, que incluía alemanes, franceses, escandinavos y bálticos, fue absorbida en su mayor parte por la armada, la marina mercante y la VOC. Los holandeses dejaron un escaso número de ellos para competir eficazmente con el sistema de contratación inglés o con el sistema *engagé* francés en la colonización de áreas de producción al otro lado del océano Atlántico. Holanda tampoco se vio desgarrada por las violentas disputas religiosas y políticas que, a mediados del siglo XVII, estaban provocando transferencias espontáneas o coaccionadas de grupos en absoluto despreciables de la población inglesa y francesa a través del Atlántico (Emmer, 1991: 25).

La misma adherencia estricta a la lógica de poder capitalista que había permitido a los holandeses triunfar sobre el territorialismo ibérico les impedía en estos momentos competir eficazmente en la lucha por la supremacía comercial en el Atlántico. El fracaso de la aventura brasileña había constituido un presagio de que lo peor aún estaba por llegar. Y llegó con las Leyes de Navegación de 1651 y 1660, mediante las que el Parlamento inglés reforzó su control sobre las colonias inglesas y concedió a la flota inglesa el monopolio sobre el comercio con las mismas. A lo largo de las consiguientes guerras anglo-holandesas, los holandeses reafirmaron su superioridad naval, pero no pudieron impedir que los ingleses pusieran en vigor las Leyes de Navegación y, mediante las mismas, construyeran un imperio comercial propio en competencia con el suyo.

Los días de la supremacía comercial holandesa, no obstante, estaban lejos de su fin. Las tasas más elevadas de beneficio se obtenían todavía en el comercio asiático, y la posición neurálgica ocupada por Amsterdam como centro de intercambio comercial y como centro de intermediación financiera empezaba tan sólo a ser erosionada. Pero la situación se estaba invirtiendo. Paulatinamente,

las mayores *tasas* de beneficio obtenidas por la VOC en el comercio de reducido volumen realizado con especias procedentes del océano Índico se veían más que compensadas por la mayor *masa* de beneficios obtenida por la empresa inglesa en actividades comerciales de gran volumen, no únicamente en el comercio atlántico, sino también en el comercio de mercancías procedentes de las Indias orientales (Arrighi, Barr y Hisaeda, 1993).

La expansión del comercio atlántico de gran volumen, fuese rentable o no, fuese inglés, francés o hispano-portugués, y del establecimiento y colonización que le siguió tuvo todavía peores consecuencias para los holandeses, ya que hizo evidente la escasez latente de mano de obra que amenazaba la vitalidad de la empresa holandesa. El número de marineros holandeses disponibles para prestar sus servicios en la armada y en los viajes oceánicos comenzó a declinar en los años que siguieron al Tratado de Utrecht. Esto no fue accidental. Durante la Guerra de Sucesión Española, el Tratado de Methuen (1703) había garantizado a Inglaterra el acceso privilegiado a los mercados domésticos y coloniales portugueses y al suministro en rápida expansión del oro brasileño; el Tratado de Utrecht (1713) le había concedido el control exclusivo del comercio de esclavos con la América española. La época dorada de la expansión atlántica inglesa había comenzado, y cuando otros Estados territorialistas se afanaron por seguir el ritmo de Inglaterra, la demanda europea de mano de obra marinera comenzó a superar a la oferta.

Los casi treinta años de paz entre las grandes potencias europeas que siguieron a la terminación de la Guerra de Sucesión Española moderó de algún modo la consiguiente escasez de mano de obra, particularmente para los holandeses, que se hallaban envueltos tan sólo marginalmente en la expansión del comercio y la colonización atlánticas. Alrededor de 1740, sin embargo, se intensificó repentinamente la lucha interestatal europea y se agudizó la escasez, particularmente para los holandeses que disponían de una reducida base demográfica doméstica y colonial. Como se lamentaba Stavorinus,

> desde 1740, el gran número de guerras navales, el tremendo incremento del comercio y de la navegación, particularmente en muchos países en los que anteriormente estos objetivos no se habían considerado, y la elevada y continua demanda consiguiente de marinos competentes, tanto para la marina mercante como para la guerra naval, habían reducido de modo tan considerable la oferta de los mismos que nuestro propio país, en donde anteriormente había una gran abundancia de marineros, se enfrenta ahora con grandes dificultades y gastos, de forma que ningún barco puede procurarse el número apropiado de brazos útiles para hacerlo navegar. (citado en Boxer, 1965: 109.)

Incluso la VOC llegó a verse afectada por esta aguda escasez de marineros. En el siglo XVII, su éxito comercial había atraído un importante flujo de inmigrantes holandeses a las Indias orientales (Braudel, 1984: 232). En 1740, sin embargo, la general y evidente escasez de marineros repercutió negativamente sobre la VOC, al igual que sobre todos los sectores del imperio comercial holandés. «Temo decir cómo están las cosas entre nosotros», escribió el gobernador general de la VOC, barón Van Imhoff, en 1744, «ya que es vergonzoso... carecemos de todo, buenos barcos, hombres, oficiales; y, por tanto, uno de los principales puntales del poder de los Países Bajos se halla pendiente de un hilo» (Boxer, 1965: 108).

Mil setecientos cuarenta es el año que, siguiendo a Braudel, hemos tomado como momento en el que la fase de material expansión (DM) de la economía-mundo capitalista centrada alrededor de los holandeses se transformó en la fase de expansión financiera (MD'). Aunque la huida del capital excedente holandés en búsqueda de inversiones inglesas adquirió proporciones enormes únicamente en estos momentos, esa transferencia ya había comenzado aproximadamente treinta años antes, tras la finalización de la Guerra de Sucesión Española. La guerra había demostrado con indudable certeza que el ascenso del poder inglés por mar y del poder francés por tierra habían creado una situación en la que los holandeses carecían de cualquier ventaja competitiva específica en la lucha por el poder europeo. La pugna entre las potencias inglesa y francesa concedió a los holandeses un amplio espacio de maniobra para preservar su independencia política y su libertad de acción económica. Se tradujo también en una mayor inflación de los costes de protección holandeses y de su deuda nacional.

Cuando finalizó la Guerra de Sucesión Española, la deuda nacional de la República Holandesa se había quintuplicado desde 1688 (Boxer, 1965: 118). La deuda viva de la Provincia de Holanda se había multiplicado por seis-ocho desde 1640. Y dado que en ese lapso de tiempo los ingresos tributarios se habían a lo sumo duplicado, la provincia se estaba aproximando rápidamente a una situación de agotamiento financiero. Los costes derivados de defender simultáneamente fronteras terrestres y marítimas habían llegado a ser prohibitivos para el pequeño Estado holandés (Riley, 1980: 77; Brewer, 1989: 33).

Al mismo tiempo, la Guerra de Sucesión Española había agudizado todavía más la ventaja competitiva de los ingleses en su lucha por la supremacía comercial en el océano Atlántico y por el control sobre una mayor cuota de la actividad de intercambio e intermediación comercial. No había nada que el capital holandés pudiera hacer para impedir que los ingleses explotasen totalmente esta ventaja competitiva a expensas de los propios holandeses. Lo que sí podía hacer, y pronto lo hizo, era reclamar una parte de los ingresos que iba a generar en el futuro la expansión comercial y territorial de Gran Bretaña, invirtiendo en deuda nacional inglesa y en el mercado de valores inglés.

La tendencia del capital holandés a dejar de apostar por las inversiones holandesas y a optar por inversiones inglesas se reforzó por mor de la unión dinástica que se produjo entre Inglaterra y las Provincias Unidas con el acceso de Guillermo de Orange al trono inglés. Durante el reinado de Guillermo III, las relaciones anglo-holandesas habían sido más estrechas y amistosas que en ningún otro momento. Similar importancia tuvieron la reafirmación de la tradición de la «moneda fuerte», iniciada bajo el reinado de Isabel en un momento de inflación reptante; la concesión a los acreedores privados del control de la gestión de la deuda pública mediante su incorporación al Banco de Inglaterra, exactamente como había sucedido en Génova con la incorporación de los acreedores privados a la Casa di San Giorgio, y la conversión *de facto* del patrón-plata de la libra inglesa en un patrón-oro gracias al acceso privilegiado, recientemente adquirido, al suministro de oro brasileño.

Poco más podía pedir un acreedor y así, durante la década de 1710, el capital excedente holandés comenzó a abandonar precipitadamente la sobrecargada «nave» holandesa para saltar a la inglesa, con la esperanza de aprovecharse sin coste alguno del expansivo comercio atlántico y de la consiguiente colonización. Ya en 1737, se consideraba que los holandeses detentaban 10 millones de libras esterlinas de la deuda nacional inglesa: más de la quinta parte del total y una cantidad suficientemente grande como para que el gobierno inglés se preocupase sobre la posibilidad de que una reducción en el tipo de interés pudiese provocar una huida del capital holandés, con consecuencias desastrosas para las finanzas inglesas (Boxer, 1965: 110; Wilson, 1966: 71). En ese momento, sin embargo, la posición competitiva de los holandeses se hizo insostenible, incluso en actividades en las que habían demostrado un predominio absoluto, como lo demuestran las quejas de Stavorinus y del gobernador general de la VOC, el barón Van Imhoff. La inversión en títulos públicos y valores ingleses constituía, más que nunca, la mejor colocación para el capital excedente holandés. Los rendimientos de las inversiones en valores holandeses eran bajos, mientras que la inversión en valores de otros Estados (incluida Francia) presentaban un riesgo mucho mayor. Aproximadamente después de 1740, el capital holandés canalizado hacia Inglaterra, en vez de retirarse de este destino, experimentó de modo repentino un enorme incremento. En 1758, se afirmaba que los inversores holandeses poseían un tercio del Banco de Inglaterra, de la Compañía de las Indias Orientales inglesa y de la Compañía de los Mares del Sur. En 1762, un banquero de Rotterdam bien informado estimaba que los holandeses poseían un cuarto de la deuda inglesa, que entonces equivalía a 12 millones de libras esterlinas (Boxer, 1965: 110; Carter, 1975).

El momento de mayor expansión de la inversión holandesa en títulos ingleses se produjo entre 1756 y 1763, durante la Guerra de los Siete Años. Esta

guerra constituyó el punto de inflexión decisivo en la lucha por la supremacía comercial mundial librada entre Inglaterra y Francia, lo cual hace que exista cierto grado de verdad en la afirmación realizada por Charles Wilson (1966: 71) de que, sin la contribución del capital holandés, la victoria final de Inglaterra sobre Francia podría haber sido mucho más difícil de lo que realmente fue. Básicamente, sin embargo, los holandeses simplemente ayudaron a concluir un largo proceso histórico que ni habían iniciado ni podían detener por mucho que hubieran querido hacerlo, dado que la victoria inglesa señalaba el desplazamiento de los holandeses de los puestos de mando de la economía-mundo capitalista.

Como hemos sostenido hasta este momento, los orígenes inmediatos de esta dilatado proceso histórico se encuentran en la formación de un nuevo tipo de organización gubernamental y comercial durante la segunda mitad del siglo XVI. Este nuevo tipo de organización era el Estado-nación inglés, nacido de la reestructuración efectuada por la alianza entre los banqueros mercantiles ingleses, que en la primera mitad del siglo XVI habían sido un componente subordinado del conjunto de «naciones» cosmopolitas que regulaban el sistema monetario y comercial europeo desde Amsterdam y otras mercados europeos, e Isabel, que a mediados de siglo había heredado un gobierno en bancarrota por los intentos fallidos efectuados por la dinastía de los Tudor de recuperar la preeminencia de Inglaterra en la política europea. Esta alianza constituyó una de las diversas combinaciones de capitalismo y territorialismo que emergieron de la obsolescencia de las ciudades-Estado, las cuales habían sido los principales centros de acumulación de capital de la economía-mundo europea y de la constante competencia interestatal por el capital en busca de inversión.

A lo largo de todo el siglo XVI, las más importantes y poderosas de todas estas combinaciones fueron aquellas laxas alianzas entre «naciones» capitalistas y Estados territorialistas, que caracterizaron tanto al bloque íbero-genovés como al franco-florentino. A finales de siglo, sin embargo, el poder de estas alianzas laxas fue paulatinamente erosionado por su mutua hostilidad y competencia, y por la emergencia de bloques nacionales más compactos y flexibles, formados en oposición antagonista a la dominación financiera y política del complejo íbero-genovés. Los holandeses y los ingleses constituyeron los ejemplos más sobresalientes de estos últimos. Aunque ambos bloques se formaron mediante la unión de un componente capitalista y un componente territorialista, el Estado holandés fue mucho más capitalista en estructura y orientación que el Estado inglés, el cual, sin embargo, fue desde un principio, y continuó siéndolo durante los siglos XVII y XVIII, mucho más capitalista en estructura y orientación que cualesquiera de los restantes Estados territorialistas de Europa.

En el siglo XVII, la estructura y la orientación más estrictamente capitalistas del Estado holandés dotaron al capital holandés de una ventaja competitiva decisiva en la lucha que libraba para apropiarse de los despojos del imperio territorial hispano-portugués, que se hallaba en vías de desintegración. Tan pronto como los Estados territorialistas siguieron, sin embargo, la senda holandesa de desarrollo, dotándose progresivamente de una estructura y de una orientación más capitalista y apostando por la expansión comercial de ultramar, como sucedió desde finales de siglo XVII, la sumamente flexible estructura holandesa dejó de ser una ventaja competitiva decisiva para convertirse en un obstáculo insuperable. En la subsiguiente lucha por la supremacía comercial, la ventaja competitiva se desplazó a los Estados territorialistas que estaban internalizando el capitalismo. Fue entonces cuando el Estado inglés, que había llevado esa internalización más lejos que cualquier otro Estado territorialista y que había reencauzado, pero no perdido, sus predisposiciones territorialistas, actuó para ocupar la posición más preeminente.

Como han señalado Cain y Hopkins (1980: 471), el saqueo perpetrado por la Compañía de las Indias Orientales como consecuencia de su victoria militar en Plassey en 1775, «no dio inicio a la Revolución Industrial [como mantienen algunos autores], pero ayudó a Gran Bretaña a recomprar a los holandeses la deuda nacional en poder de los mismos». Nuestro análisis comparte totalmente esta afirmación, pero añade una nueva matización a la misma.

Plassey no podía iniciar la Revolución Industrial y, de hecho, no la inició por la simple razón de que lo que habitualmente se entiende por ésta era el tercer y último período de un proceso histórico que había comenzado varios siglos antes. Los tres períodos de este proceso histórico fueron períodos de una rápida expansión industrial en Inglaterra, al menos según los criterios de las épocas en las que estas expansiones se produjeron, y de expansión financiera en el conjunto de la economía-mundo capitalista. El primer período consistió en la rápida expansión de la industria textil inglesa, que tuvo lugar durante la expansión financiera liderada por los florentinos a finales del siglo XIV y principios del siglo XV; el segundo período consistió en la veloz expansión de las industrias metalúrgicas inglesas durante la expansión financiera liderada por los genoveses a finales del siglo XVI y principios del siglo XVII, y el tercer período, la denominada Revolución Industrial, consistió en la rápida expansión de las industrias textiles y metalúrgicas inglesas que se produjo durante la expansión financiera liderada por los holandeses a lo largo del siglo XVIII.

Como ha subrayado Nef, este tercer período explotó el repertorio de las técnicas industriales y empresariales que se habían puesto a punto en el segundo período del proceso, y con toda probabilidad, lo mismo puede decirse de este segundo período respecto al primero. Nuestra tesis, sin embargo, ha sido que el

principal vínculo histórico entre los tres momentos de la expansión industrial inglesa fue sistémico y no local. Esto significa que cada uno de ellos fue parte integrante de una expansión financiera, de una reestructuración y de una reorganización de la economía-mundo capitalista en la cual Inglaterra se hallaba incorporada desde un principio. Los períodos de expansión financiera constituían momentos invariables de intensificación de las presiones competitivas sobre las organizaciones gubernamentales y empresariales que integraban el sistema comercial y el sistema de acumulación europeos. Bajo estas presiones, la producción agroindustrial declinaba en algunos puntos y aumentaba en otros, básicamente como respuesta a las ventajas y desventajas posicionales en la cambiante estructura de la economía-mundo. Y en las tres expansiones financieras, los «dones» de la historia y de la geografía hicieron de Inglaterra una sede particularmente apta para uno u otro tipo de expansión industrial.

Los grupos dominantes de Inglaterra no fueron receptores pasivos de estos dones y de las aceleraciones recurrentes de expansión industrial que los acompañaron. Eduardo III, habiendo destrozado por la fuerza la industria pañera flamenca, concedió un gran impulso a la expansión de la industrial textil inglesa durante la primera expansión financiera, en un intento de elevar el puesto ocupado por Inglaterra en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo europea. Isabel I intentó hacer lo mismo, pero ralentizando la expansión en las industrias textiles y estimulando la industria armamentística y la industria de artículos de lujo. Ni la política expansiva de Eduardo ni la política selectivamente restrictiva de Isabel, sin embargo, pudieron hacer gran cosa para superar la subordinación fundamental del industrialismo inglés, primero respecto al capitalismo italiano, posteriormente frente al capitalismo holandés.

Lo que finalmente permitió a Inglaterra superar esta subordinación y convertirse en el nuevo patrón y organizador de la economía-mundo capitalista no fue la nueva aceleración que experimentó la expansión industrial como consecuencia de las guerras napoleónicas. Fue, en realidad, la reconducción previa de las energías y recursos ingleses desde el industrialismo hacia la expansión comercial y territorial de ultramar. La larga pausa de un siglo de duración de la expansión industrial inglesa tras 1640 (que deja perplejo a Nef) fue, en parte, reflejo del cambio de coyuntura en la economía-mundo europea tras Westfalia. También explicitó la concentración de las energías y de los recursos ingleses en la tarea de transferir el control de la actividad de intercambio e intermediación comercial de manos holandesas a manos inglesas, con el fin de convertir un obstáculo esencial para la expansión del poder y de la riqueza ingleses en un arma formidable de la misma. Mientras Amsterdam fue el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial, a las empresas holandesas les resultó fácil competir ventajosamente en las industrias de alto valor añadi-

do, incluso frente a los productores de Estados más industrializados como Venecia o Inglaterra. Pero una vez que esta última, en esos momentos el Estado más industrializado de la economía-mundo europea, se convirtió en el centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial, y ello a una escala desconocida hasta la fecha, la competitividad de las empresas inglesas se hizo inatacable en una gama de industrias que superaba con creces la que la empresa holandesa había dominado nunca.

Retrospectivamente, la inversión efectuada en ese momento por Isabel I del producto de los saqueos obtenidos de España en la estabilización de la libra y en el lanzamiento de las compañías por acciones, instituidas para promover la expansión comercial y territorial, se perfiló como la mejor inversión que pudo haber hecho en ese instante. Aunque durante casi un siglo muchos consideraron que el dinero así invertido se había despilfarrado, dadas las irrebasables dificultades derivadas de la competencia con los holandeses, en el siglo XVIII la perspicacia de Isabel (o de Gresham) se vio totalmente confirmada. La reafirmación y la consolidación bajo el reinado de Guillermo III de la tradición de la moneda fuerte establecida por Isabel mantuvo el capital excedente inglés invertido en la deuda nacional inglesa y, además, atrajo capital holandés en los momentos más decisivos de la lucha por el poder interestatal. Y cuando la carga de los intereses pagados a los inversores domésticos y extranjeros sobre el presupuesto y la balanza de pagos ingleses podría haber sido excesiva, dados los crecientes costes de protección, un vástago de las 42.000 libras esterlinas del botín invertidas por Isabel en la Compañía de Oriente –la Compañía de las Indias Orientales inglesa– comenzó a producir beneficios en forma de saqueo y de tributo procedentes de la India que ninguna otra inversión de volumen comparable, industrial o de otro tipo, habría generado jamás.

Aquí radica el verdadero significado histórico del saqueo de Plassey. Cuando Inglaterra remplazó a Amsterdam como centro neurálgico de intercambio e intermediación del comercio mundial, las industrias inglesas comenzaron a generar flujos de tesorería mucho mayores de los que podían reabsorber rentablemente, de modo que no existía ni la necesidad ni el espacio para incorporar el producto del saqueo de Plassey a su prodigiosa expansión de finales del siglo XVIII. Las altas finanzas británicas, sin embargo, no sólo precisaban imperiosamente del producto del saqueo, sino también de la corriente de tributo imperial de la que éste constituía tan sólo un anticipo. El tributo imperial procedente de la India y de otras fuentes coloniales, reforzando la calidad de la solvencia crediticia de Gran Bretaña en la crítica coyuntura de la lucha por el poder europeo y liberándola, además, de una vez por todas de su dependencia del capital extranjero, hizo realidad finalmente el sueño de Gresham. El Estado y el capital británicos pudieron demostrar a todo el mundo qué tipo de poder

obtenía cada uno de ellos de su unión en un bloque nacional cohesionado. El hecho de que los cimientos fundamentales del poder de este bloque nacional fuesen imperiales seguramente no hubiera sorprendido o desagradado a Gresham, y no digamos a Isabel I.

Cuando tras la finalización de las guerras napoleónicas, el presidente del Departamento de Comercio, Huskisson, sostuvo que el reestablecimiento del patrón-oro, suspendido durante las mismas, haría de Gran Bretaña la Venecia del siglo XIX, en realidad estaba recurriendo a una metáfora que evidenciaba un caso de éxito gubernamental y comercial no superado hasta el momento. Aunque la República Veneciana había sido borrada del mapa recientemente, su historia de estabilidad política casi milenaria, en los buenos y en los malos tiempos, y de armoniosa fusión de razón gubernamental y comercial todavía evocaba en las mentes de los contemporáneos de Huskisson una imagen de éxito simultáneo, en las actividades de construcción del Estado y de obtención de dinero, que ninguna ciudad-Estado (desde luego no la caótica Génova) o Estado-nación (desde luego no la derrochadora España) podían igualar. Mencionar a Génova o a España o, incluso, al cuasi-Estado holandés como modelos que Gran Bretaña podría replicar durante el próximo siglo habría sido realmente una pésima publicidad para las políticas defendidas por el Departamento de Comercio.

Y, sin embargo, cuando finalizaron las guerras napoleónicas, el Estado y el capital británicos se habían dotado de rasgos que, además del linaje veneciano, traicionaban los linajes menos reputados de la Génova y la España del siglo XVI. Durante más de un siglo, el Banco de Inglaterra había replicado las principales características de la Casa di San Giorgio. Pero fue sobre todo durante las guerras con Francia, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, cuando el linaje íbero-genovés ganó prominencia en las estrategias y estructuras de las instituciones gubernamentales y comerciales británicas.

En primer lugar, la tendencia mostrada por Gran Bretaña a «gastar en la guerra sin guardar ninguna proporción con sus ingresos tributarios, [para] arrojar el margen decisivo de barcos y hombres en la lucha que libraba contra Francia y sus aliados» (Dickson, 1967: 9) significó que «la nación se vio hipotecada frente a una nueva clase presente en su sociedad: los rentistas, poseedores de fondos por un importe anual tres veces superior a los ingresos públicos anteriores a las guerras revolucionarias» (Jenks, 1938: 17). Esta subordinación fundamental del Estado a los estrictos intereses de los sectores acaudalados hacía que Gran Bretaña se asemejase mucho más a una combinación de España y de Génova que a Venecia. Mayor importancia reviste el hecho de que el importante déficit del gasto bélico y la distribución geográfica de este gasto dotaran a la City de una red de conexiones comerciales exteriores que la convirtieron en la heredera de la «nación» cosmopolita genovesa del siglo XVI.

El ascenso de la riqueza financiera y la dominación de los flujos monetarios y de mercancías mediante contratos y licencias estipulados en Londres sometió a una gran tensión a los recursos del Banco de Inglaterra. La incapacidad de éste para enfrentarse con la situación forzó al gobierno británico a «volverse más confiadamente hacia los bancos privados y hacia aquellos mercaderes de Londres que comenzaban a ser conocidos como "banqueros mercantiles"» (Jenks, 1938: 18). Los banqueros mercantiles, en particular, llegaron a ser absolutamente cruciales en la gestión y la regulación de los gastos de guerra de Gran Bretaña:

> Casi la totalidad del coste de la guerra debía abonarse en el extranjero. En forma de oro o de suministros, los productos de los préstamos o de los impuestos deben hallarse a disposición de Gran Bretaña y de sus aliados en el campo de batalla. Únicamente los comerciantes, gracias a sus corresponsales extranjeros, podían prestar este servicio. Ellos podían pagar nóminas en Flandes a partir de dólares mexicanos que llegaban como pago de la indiana entregada en España. Podían reunir paños de Yorkshire, sables y mosquetones de Sheffield y caballos de Irlanda, y entregarlos en Trieste para una campaña austríaca. Y dado que contratarían el empleo del dinero del gobierno, su ayuda resultaba inestimable para suministrarlo. Junto con los banqueros, estos comerciantes constituían grupos para pujar en los empréstitos públicos, y cuando tenían éxito disponían de la totalidad del importe. El negocio de las transferencias exteriores... se fusionó con el de las interiores. Ambas se hicieron paralelas al movimiento de mercancías expedidas mediante contrato o comisión en un mercado en el que la demanda para la guerra constituía un factor decisivo. Y esto se halló vinculado con el movimiento de divisas, la circulación del papel moneda y con el ascenso y caída de los créditos. (Jenks, 1938: 18-19.)

En este párrafo se recogen innumerables cuestiones *déjà vues*. Los banqueros mercantiles genoveses, cuyas ferias permitieron a Felipe II librar sus interminables guerras durante la segunda mitad del siglo XVI, se habrían sentido realmente como en su casa en el espacio de flujos descrito por Leland Jenks. También a este respecto, la estructura de la empresa inglesa que emergió de las guerras napoleónicas se asemejaba mucho más marcadamente a la estructura de la empresa genovesa del siglo XVI que a la de la empresa veneciana en cualquier momento de su historia.

Existían, por supuesto, diferencias importantes entre el espacio de flujos genovés del siglo XVI y el británico del siglo XIX. Con independencia de la mayor escala y complejidad del espacio británico, el espacio genovés era «externo»,

mientras que el espacio británico era «interno» a las redes de poder imperiales a las que cada uno de ellos servía en tiempos tanto de guerra como de paz. El espacio genovés era externo al imperio español; en un principio, en las ferias móviles de «Bisenzone» y, después, en las ferias de Piacenza. El centro del espacio de flujos británico, por el contrario, se hallaba en Londres; coincidía con el centro del imperio británico. Esta diferencia reflejaba el hecho de que el régimen genovés se basaba en una relación de intercambio político entre dos organizaciones autónomas: la «nación» capitalista genovesa y el «Estado» territorialista español. El régimen británico se basaba, por el contrario, en una relación de intercambio político entre la City y el gobierno británico. Ambos pertenecían al mismo Estado-nación, el Reino Unido.

Existía también una diferencia entre las redes empresariales cosmopolitas genovesas y británicas. Ambas se formaron prestando servicios para la guerra. No obstante, mientras que la red genovesa continuó prestando servicios para la guerra durante toda su carrera, la red británica continuó prestando sus servicios durante la Paz de los Cien Años inglesa.

Braudel parece sugerir que la red genovesa podría haber hecho lo mismo si España hubiera tenido éxito en sus ambiciones imperiales. Esto se desprende en gran medida de dos de sus innumerables cuestiones retóricas:

> Aun suponiendo que Carlos V hubiera tenido éxito en sus proyectos (como todos los humanistas reputados de su época esperaban), ¿no habría logrado arreglárselas de algún modo el capitalismo ya establecido en las ciudades claves de la nueva Europa... para salir indemne? ¿No habrían dominado los genoveses exactamente del mismo modo las transacciones de las ferias europeas administrando las finanzas del «emperador» Felipe II, que gestionando las del rey Felipe II? (Braudel, 1984: 56.)

Nunca sabremos qué combinación de circunstancias históricas podría haber propulsado y sostenido la autoexpansión de las redes comerciales genovesas bajo la Pax Hispánica que nunca existió. Sabemos, sin embargo, que en el siglo XIX el cambio de función de las redes británicas análogas, que dejaron de prestar sus servicios para librar la guerra y se pusieron a prestarlos en tiempos de paz, se produjo mediante una reestructuración fundamental de sus operaciones. Y sabemos también que en esta reestructuración, la función de Gran Bretaña como taller del mundo jugó un papel determinante. Como escribe Stanley Chapman (1984), el ascenso de los Rothschild hasta las organizaciones empresariales dominantes de la City no se originó en la City misma a través de la gestión de las finanzas públicas inglesas. Tuvo su origen, por el contrario, en los más dinámicos distritos industriales de Gran Bretaña, gracias a la gestión

del abastecimiento de *inputs* procedentes del exterior (fundamentalmente, algodón en rama) y la enajenación de productos terminados en los mercados de ultramar.

Las funciones de «taller» y de «centro de intercambio e intermediación comercial» ejercidas por Gran Bretaña durante el siglo XIX, lejos de hallarse en contradicción entre sí, fueron las dos caras de un mismo proceso de formación del mercado mundial, que se reforzaron recíprocamente. Este proceso ha sido la fuente y la matriz de nuestros tiempos y constituirá el objeto de la primera sección del «Capítulo 4». Antes de proceder a su estudio, sin embargo, conviene que nos detengamos para desvelar la lógica subyacente que opera en la recurrencia de los ciclos sistémicos de acumulación y en la transición de un ciclo a otro.

SÍNTESIS RETROSPECTIVA Y PROYECCIÓN PROSPECTIVA

Joseph Schumpeter (1954: 163) observó en una ocasión que en cuestiones de desarrollo capitalista un siglo corresponde al «corto plazo». En realidad, en cuestiones de desarrollo de la economía-mundo capitalista, un siglo ni siquiera corresponde al «corto plazo». Así, Immanuel Wallerstein (1974a; 1974b) tomó prestada de Braudel la noción de «largo siglo XVI» (1450-1640) como la unidad pertinente de análisis de lo que en su modelo constituye la primera etapa (formativa) de la economía-mundo capitalista. Eric Hobsbawm (1987: 8-9), de modo similar, habla de un «largo siglo XIX» (1776-1914) como el marco temporal adecuado para el análisis de lo que él contempla como la etapa liberal-burguesa (británica) del capitalismo histórico.

En una línea similar, la noción de un largo siglo XX se adopta en este estudio como el marco temporal adecuado para el análisis del origen, total expansión y sustitución final de las agencias y estructuras del cuarto ciclo sistémico de acumulación (estadounidense). Como tal, el largo siglo XX no constituye sino el último eslabón en una cadena de etapas constituidas por siglos largos que se solapan parcialmente entre sí y mediante los que la economía-mundo capitalista europea ha llegado a incorporar a la totalidad del planeta en un denso sistema de intercambios. Las etapas, y los siglos largos que las constituyen, se solapan porque, como norma, la agencia y las estructuras de acumulación típicas de cada una de las mismas han pasado a ocupar una posición preeminente en la economía-mundo capitalista durante la fase de expansión financiera (MD') de la etapa precedente. Desde este punto de vista, el cuarto ciclo sistémico de acumulación (estadounidense) no constituye una excepción. El proceso mediante el cual se crearon las instituciones gubernamentales y empresariales típicas de este ciclo y de esta etapa constituye un elemento esencial del proceso

mediante el que las instituciones gubernamentales y empresariales del ciclo y de la etapa precedentes (británicos) fueron sustituidas; sustitución que comenzó durante la Gran Depresión de 1873-1896 y la concomitante expansión financiera del régimen británico de acumulación de capital.

La Figura 10 presenta el esquema temporal que hemos adoptado en nuestra discusión de los tres primeros ciclos sistémicos de acumulación, ampliándose hasta incluir la parte del cuarto ciclo (estadounidense) que se ha materializado hasta el momento actual. La principal característica del perfil temporal del capitalismo histórico bosquejado en este estudio es la estructura similar que presentan todos los siglos largos. Todos ellos constan de tres segmentos o períodos distintos: (1) un primer período de expansión financiera (que se extiende de S_{n-1} a T_{n-1}), a lo largo del cual el nuevo régimen de acumulación se desarrolla en el interior del viejo, siendo su desarrollo un aspecto integral de la expansión global y de las contradicciones de este último; (2) un período de consolidación y posterior desarrollo del nuevo régimen de acumulación (que abarca de T_{n-1} a S_n), durante el cual sus agencias líderes promueven, controlan y se aprovechan de la expansión material de la economía-mundo en su conjunto; (3) un segundo período de expansión financiera (que va de S_n a T_n), en el curso del cual las contradicciones del régimen de acumulación totalmente desarrollado crean el espacio para la emergencia de regímenes competitivos y alternativos que agravan esas contradicciones; uno de éstos se convertirá finalmente (es decir, en el momento T_n) en el nuevo régimen dominante.

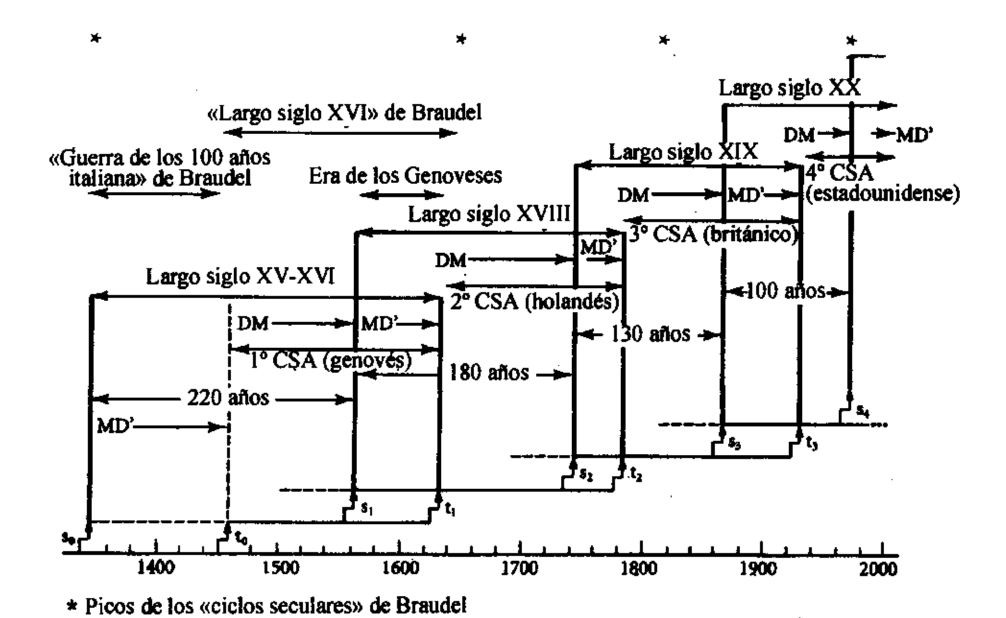


Figura 10. Siglos largos y ciclos sistémicos de acumulación (CSA).

Utilizando una expresión acuñada por Gerhard Mensch (1979: 75), denominaremos el comienzo de cada expansión financiera y, por tanto, de cada siglo largo, la «crisis-*señal*» (S_1, S_2, S_3, S_4 en la Figura 10) del régimen dominante de acumulación. En este momento, la agencia líder de los procesos sistémicos de acumulación comienza a desinvertir cantidades cada vez mayores de capital del comercio y de la producción, y a invertirlas en la intermediación y en la especulación financieras. Este desplazamiento es la expresión de una «crisis», ya que señala un «punto de inflexión», un «tiempo crucial de decisión», en el que la agencia líder de los procesos sistémicos de acumulación emite, mediante este desplazamiento, un juicio negativo sobre la posibilidad de continuar aprovechándose de la reinversión del capital excedente en la expansión material de la economía-mundo, y un juicio positivo sobre la posibilidad de prolongar temporal y espacialmente su liderazgo/dominación mediante una mayor especialización en las altas finanzas. Esta crisis es la «señal» de una crisis sistémica subyacente más profunda, que sin embargo el desplazamiento a las altas finanzas anticipa en ese momento. En realidad, este desplazamiento puede desencadenar otro proceso: puede transformar el fin de la expansión material en una «época dorada» de renovada riqueza y poder para sus promotores y organizadores, asumiendo dimensiones y formas tan variadas como ha sucedido de hecho en los cuatro ciclos sistémicos de acumulación.

Por muy dorada que pueda ser esta época para aquellos que se benefician en mayor medida de esta conclusión de la expansión material de la economía-mundo, nunca ha sido la expresión de la resolución duradera de la crisis sistémica subyacente. Por el contrario, siempre ha constituido el preámbulo de la profundización de tal crisis y de la sustitución final del régimen de acumulación todavía dominante. Denominamos «crisis *terminal*» al hecho, o serie de hechos, que conducen a esta sustitución final (T_1, T_2, T_3 en la Figura 10) del régimen de acumulación dominante hasta ese momento, y entendemos que la misma indica el fin del siglo largo que engloba el ascenso, la total expansión y el declive de ese régimen.

Como todos los anteriores siglos largos, el largo siglo XX se halla constituido por tres segmentos específicos. El primero comienza en la década de 1870 y se prolonga hasta la década de 1930, es decir, desde la crisis-señal hasta la crisis terminal del régimen de acumulación británico. El segundo se extiende desde la crisis terminal del régimen británico hasta la crisis-señal del régimen estadounidense, una crisis que nosotros situamos alrededor de 1970. Y el tercer y último segmento abarca desde 1970 hasta la crisis terminal del régimen estadounidense. A nuestro juicio, esta última crisis todavía no se ha producido, por lo cual analizar este segmento significa, en realidad, investigar el presente y el futuro como parte de un continuo proceso histórico que presenta elementos tanto de novedad como de recurrencia en comparación con las fases de conclusión (MD') de todos los anteriores ciclos sistémicos de acumulación.

Nuestra preocupación primordial en esta investigación histórica del presente y del futuro será proporcionar un cierto número de respuestas plausibles a dos cuestiones estrechamente interrelacionadas entre sí: (1) ¿Qué fuerzas están precipitando la crisis terminal del régimen estadounidense de acumulación y en qué plazo debemos esperar que se produzca ésta y, por tanto, finalice el siglo XX? (2) ¿Qué sendas alternativas de desarrollo se abrirán a la economía-mundo capitalista una vez que el siglo XX haya terminado? En la búsqueda de respuestas plausibles a estas preguntas tendremos en cuenta una segunda característica del perfil temporal bosquejado en la Figura 10. Se trata de la aceleración del ritmo de la historia capitalista ya mencionado en la «Introducción».

Aunque todos los siglos largos descritos en la Figura 10 constan de tres segmentos análogos y todos ellos duran más de una centuria, a lo largo del tiempo los siglos largos se han contraído. A medida que nos movemos desde las etapas iniciales a las posteriores del desarrollo capitalista, los regímenes sistémicos de acumulación han invertido menos tiempo en configurarse, desarrollarse totalmente y ser sustituidos.

Existen dos modos de medir este hecho. El primero consiste en medir la duración de los siglos largos en sí mismos. Lo que hemos denominado el largo siglo XV-XVI abarca casi toda la duración del «largo siglo XVI» de Braudel y Wallerstein *más* el siglo que fue testigo de las Guerras de los Cien Años, la «italiana» y la «anglo-francesa», durante el cual alcanzó su apogeo la expansión financiera liderada por los florentinos y se formaron las estrategias y estructuras del futuro régimen de acumulación genovés. Se extiende desde el gran *crash* de principios de la década de 1340 hasta la conclusión de la Era de los Genoveses, aproximadamente 290 años más tarde.

Este es, con gran diferencia, el más dilatado de los tres siglos largos descritos en la Figura 10. El largo siglo XVII, que arranca de la crisis-señal del régimen genovés alrededor de 1560 y concluye con la crisis terminal del régimen holandés en la década de 1780, dura tan sólo 220 años aproximadamente. Y el largo siglo XIX, que se inicia con la crisis-señal del régimen holandés alrededor de 1740 y se cierra con la crisis terminal del régimen británico a principios de la década de 1930 es todavía más corto: «tan sólo» 190 años.

Otro modo de captar la aceleración del ritmo de la historia capitalista es comparar los períodos de tiempo que separan la sucesivas crisis-señal. Este método presenta dos ventajas. En primer lugar, la datación de las crisis-señal es mucho menos arbitraria que la de las crisis terminales. Estas últimas se producen en períodos de dualismo de poder y de turbulencia en las altas finanzas. No resulta fácil escoger la «verdadera» crisis terminal del régimen declinante entre las sucesivas crisis que marcan la transición de un régimen a otro. Las crisis-señal, por el contrario, se producen en períodos de orden relativamente estable

de la economía-mundo capitalista y como tales resultan más fáciles de identificar. Una medición que tenga en cuenta tan sólo las crisis-señal es, por lo tanto, más fiable que una que considere tanto crisis-señal como crisis terminales.

Además, comparando los períodos de tiempo que separan las sucesivas crisis-señal no contamos dos veces los períodos de expansión financiera y podemos efectuar una observación suplementaria. La historia capitalista hasta la fecha abarca únicamente *tres* siglos largos, ya que el largo siglo XX todavía no ha concluido. Disponemos, sin embargo, de cuatro crisis-señal para identificar los períodos de crisis, dado que la crisis-señal del régimen de acumulación estadounidense ya se ha producido. Estos períodos miden el tiempo que han invertido los sucesivos regímenes para convertirse en dominantes tras la crisis-señal del régimen de acumulación precedente y para alcanzar los límites de sus propias capacidades para continuar aprovechándose de la expansión material de la economía-mundo. Como podemos ver en la Figura 10, este lapso de tiempo ha disminuido constantemente: de los aproximadamente 220 años del régimen genovés, pasamos a los aproximadamente 180 años del régimen holandés; de los aproximadamente 130 años del régimen británico, pasamos a los aproximadamente 100 años del régimen estadounidense.

Aunque el tiempo invertido por los sucesivos regímenes de acumulación para convertirse en dominantes y alcanzar su madurez ha decrecido, el tamaño y la complejidad organizativa de las agencias líderes de los sucesivos regímenes se han incrementado. Esta última tendencia se percibe de modo más nítido si centramos nuestra atención en los «contenedores de poder» (es decir, los Estados) que han albergado los «cuarteles generales» de las agencias capitalistas líderes de los sucesivos regímenes de acumulación: la República de Génova, las Provincias Unidas, el Reino Unido y los Estados Unidos.

En el momento del ascenso y total expansión del régimen genovés, la República de Génova era una ciudad-Estado de pequeño tamaño y organización simple, que en realidad detentaba muy poco poder. Muy dividida socialmente y poco segura militarmente, era desde casi todos los puntos de vista un Estado débil en comparación y en relación con la totalidad de las grandes potencias de la época, entre las cuales su vieja rival, Venecia, todavía ocupaba una posición muy relevante. La clase capitalista genovesa, sin embargo, organizada como «nación» cosmopolita gracias a sus extensas redes comerciales y financieras, pudo tratar en términos de igualdad con la mayoría de los poderosos gobernantes territorialistas europeos y convirtió la incesante competencia por el capital en busca de inversión que enfrentaba a éstos entre sí en un poderoso mecanismo de autoexpansión de su propio capital.

En el momento en que se produjo el ascenso y la total expansión del régimen de acumulación holandés, las Provincias Unidas eran un tipo híbrido de

organización que combinaba ciertos rasgos de las ciudad-Estado en trance de desaparición con características de los Estados-nación emergentes. Organización mucho mayor y mucho más compleja que la República de Génova, las Provincias Unidas «contenían» suficiente poder para conseguir la independencia de la España imperial, para hacerse con un imperio altamente rentable de bases comerciales a partir del imperio marítimo y territorial de ésta, y para eludir los desafíos militares marítimos y terrestres de Inglaterra y Francia. El mayor poder del Estado holandés frente al genovés permitió a la clase capitalista holandesa hacer lo que los genoveses ya habían estado haciendo: convertir la competencia interestatal por el capital en busca de inversión en un mecanismo para la autoexpansión de su propio capital, pero sin tener que «comprar» protección de los Estados territorialistas como había tenido que hacer Génova.

En el momento del ascenso y total expansión del régimen de acumulación británico, Gran Bretaña no era tan sólo un Estado-nación totalmente desarrollado y, como tal, una organización mucho mayor y más compleja que las Provincias Unidas en cualquier momento de su historia; también estaba conquistando un imperio comercial y territorial de dimensiones mundiales que concedería a sus grupos dominantes y a su clase capitalista un dominio sin precedentes sobre los recursos humanos y naturales de todo el mundo. Esto permitió a la clase capitalista británica realizar lo que los holandeses ya habían sido capaces de hacer: beneficiarse de la competencia interestatal por el capital en busca de inversión y «producir» toda la protección necesaria para la autoexpansión de su capital, pero sin tener que depender de organizaciones territorialistas extranjeras y, con frecuencia, hostiles para generar la mayor parte de la producción agrícola e industrial sobre la que se sustentaba la rentabilidad de sus actividades comerciales.

Finalmente, en el momento en que se produjo el ascenso y la total expansión del régimen de acumulación estadounidense, los Estados Unidos eran ya algo más que un Estado-nación totalmente desarrollado. Eran un complejo militar-industrial continental dotado de un poder suficiente para proporcionar protección eficaz a un elevado número de gobiernos subordinados y aliados y para hacer creíbles las amenazas de estrangulamiento económico o de aniquilación militar dirigidas a gobiernos no amigos de cualquier parte del mundo. Este poder, combinado con el tamaño, la insularidad y las riquezas naturales presentes en su propio territorio, permitió a la clase capitalista estadounidense «internalizar» no únicamente los costes de protección y producción, como ya había hecho la clase capitalista británica, sino también los costes de transacción, es decir, los mercados de los que dependía la autoexpansión de su capital.

Este incremento constante del tamaño, la complejidad y el poder de las agencias líderes de la historia capitalista se halla en cierto modo obscurecido

por otra característica de la secuencia temporal bosquejada en la Figura 10. Se trata del doble movimiento, hacia delante y hacia detrás simultáneamente, que ha caracterizado el desarrollo secuencial de los ciclos sistémicos de acumulación. Como hemos puesto de relieve en la discusión de los tres primeros ciclos, cada paso hacia delante dado en el proceso de internalización de costes por un nuevo régimen de acumulación ha implicado la revitalización de estrategias gubernamentales y empresariales que habían sido sustituidas por el régimen precedente.

Así, la internalización de los costes de protección efectuada por el régimen holandés, en comparación y en relación con el régimen genovés, se produjo mediante la revitalización de las estrategias del capitalismo monopolista de Estado veneciano, que había sido sustituido por el régimen genovés. De modo similar, la internalización de los costes de producción realizada por el régimen británico, en comparación y en relación con el régimen holandés, se produjo mediante la revitalización bajo nuevas formas, de mayor envergadura y más complejas, de las estrategias y estructuras del capitalismo cosmopolita genovés y del territorialismo global hispano-portugués, cuya combinación había sido sustituida por el régimen holandés. Como anticipamos en el «Capítulo 1» y argumentaremos con más detalle en el «Capítulo 4», la misma pauta de comportamiento se produjo con el ascenso y total expansión del régimen estadounidense, que internalizó los costes de transacción revitalizando bajo nuevas formas, más complejas y de mayor envergadura, las estrategias y estructuras del capitalismo corporativo holandés, el cual había sido sustituido por el régimen británico.

Esta revitalización recurrente de estrategias y estructuras de acumulación previamente sustituidas genera un movimiento pendular hacia delante y hacia detrás entre estructuras organizativas «cosmopolita-imperiales» y «corporativo-nacionales», siendo las primeras típicas de los regímenes «extensivos», como el genovés y el británico, y las segundas típicas de los regímenes «intensivos», como el holandés y el estadounidense. Los regímenes «cosmopolita-imperiales» genovés y británico fueron extensivos, ya que protagonizaron la mayor parte de la expansión geográfica de la economía-mundo capitalista. Durante el régimen genovés, se «descubrió» el mundo y durante el británico se «conquistó».

Los regímenes «corporativo-nacionales» holandés y estadounidense, por el contrario, fueron intensivos, ya que llevaron a cabo la consolidación geográfica y no la expansión de la economía-mundo capitalista. Bajo el régimen holandés, el «descubrimiento» del mundo realizado fundamentalmente por los socios hispano-portugueses de los genoveses se consolidó en un sistema de centros de intercambio e intermediación comercial y de compañías estatutarias por acciones organizado alrededor de Amsterdam. Y bajo el régimen estadounidense, la «conquista» del mundo realizada primordialmente por los británicos se conso-

lidó en un sistema de mercados nacionales y de corporaciones transnacionales que giraban alrededor de los Estados Unidos.

Esta alternancia de regímenes extensivos e intensivos difumina, naturalmente, nuestra percepción de la verdadera tendencia subyacente a largo plazo mostrada por las agencias líderes de los procesos sistémicos de acumulación de capital a incrementar su tamaño, su complejidad y su poder. Cuando el péndulo se desplaza hacia los regímenes extensivos, como en la transición del régimen holandés al británico, se magnifica la tendencia subyacente. Y cuando se desplaza hacia los regímenes intensivos, como en la transición del régimen genovés al holandés y del régimen británico al estadounidense, la tendencia subyacente parece haber sido menos significativa de lo que realmente fue.

Una vez que tenemos en cuenta, sin embargo, estos movimientos pendulares y comparamos entre sí los dos regímenes intensivos y los dos regímenes extensivos, el genovés con el británico y el holandés con el estadounidense, la tendencia subyacente se hace inconfundible. El desarrollo del capitalismo histórico como sistema-mundo se ha basado en la formación de bloques cosmopolita-imperiales (o corporativo-nacionales) cada vez más poderosos de organizaciones gubernamentales y empresariales, dotados con la capacidad de ampliar (y profundizar) el radio de acción funcional y espacial de la economía-mundo capiralista. Y, sin embargo, cuanto más poderosos se han hecho estos bloques, más reducido ha sido el ciclo vital de los regímenes de acumulación a que han dado lugar: es decir, más reducido ha sido el tiempo que han necesitado estos regímenes para emerger de la crisis del anterior régimen dominante para convertirse en dominantes y para alcanzar sus límites de desarrollo, indicados éstos por el inicio de una nueva expansión financiera. En el caso del régimen británico, el tiempo invertido fue de 130 años o aproximadamente un 40 por 100 menos que el tiempo empleado por el régimen genovés, y en el caso del régimen estadounidense fue de 100 años o aproximadamente un 45 por 100 menos que el tiempo invertido por el régimen holandés.

La pauta de comportamiento del desarrollo capitalista, en virtud de la cual el incremento del poder de los regímenes de acumulación se halla asociado con la reducción de su duración, hace pensar en la afirmación efectuada por Marx que indica que «*la barrera real* de la producción capitalista es *el capital mismo*» y que la producción capitalista supera una y otra vez sus barreras inmanentes «únicamente para erigirlas de nuevo en su camino a una escala mucho más formidable» (Marx, 1962: 245; cursivas en el original):

> La contradicción, para decirlo de un modo muy general, radica en que el modo de producción capitalista tiende hacia el desarrollo absoluto de sus fuerzas productivas... con independencia de las condiciones sociales en las

> que tiene lugar la producción capitalista; mientras que, por otro lado, su objetivo es preservar el valor del capital existente y promover su autoexpansión (es decir, promover un crecimiento cada vez más rápido de su valor)... La cuestión es que el capital y su autoexpansión son el punto de partida y el punto final, el motivo y el objetivo de la producción; que la producción es únicamente producción para el capital y no viceversa... Los medios, el desarrollo incondicional de las fuerzas productivas de la sociedad, entran continuamente en conflicto con el objetivo limitado, la autoexpansión del capital. [Si el] modo de producción capitalista es, por esta razón, un medio histórico del desarrollo de las fuerzas productivas materiales y de la creación del correspondiente mercado mundial, genera simultáneamente un conflicto continuo entre esta... tarea histórica y sus correspondientes relaciones sociales de producción. (Marx, 1962: 244-245.)

En realidad, esta contradicción entre la autoexpansión del capital, por un lado, y el desarrollo de las fuerzas materiales de producción y del correspondiente mercado mundial, por otro, puede reformularse en términos incluso más generales. El capitalismo histórico como sistema-mundo de acumulación llegó a ser un «modo de producción», es decir, internalizó los costes de producción, únicamente en su tercera etapa de desarrollo (británica). Y, sin embargo, el principio de que la barrera real del desarrollo capitalista sea el capital mismo, el hecho de que la autoexpansión del capital existente se halle en tensión constante y entre de modo recurrente en contradicción abierta con la expansión material de la economía-mundo y la creación de un mercado mundial apropiado... todas estas pautas de comportamiento ya se hallaron operativas en las dos primeras etapas de desarrollo, a pesar de la continua externalización de la producción agrícola e industrial efectuada por las agencias líderes de la acumulación de capital a escala mundial.

En estas dos etapas, el principio y fin de la expansión material de la economía-mundo fue la obtención de beneficios concebida como fin en sí misma por parte de una agencia capitalista particular. En la primera etapa, los «grandes descubrimientos», la organización del comercio a larga distancia en el interior y a través de las fronteras de los extensos imperios hispano-portugueses y la creación de un «mercado mundial» embrionario en Amberes, Lyon y Sevilla fueron para el capital genovés meros medios para conseguir su propia autoexpansión. Y cuando alrededor de 1560 estos medios ya no fueron de utilidad para conseguir este objetivo, el capital genovés se retiró rápidamente del comercio para especializarse en las altas finanzas. Del mismo modo, la iniciativa de comerciar entre unidades políticas independientes y a menudo distantes, la centralización en Amsterdam del centro neurálgico de intercambio e intermediación del co-

mercio mundial, la concentración en Holanda de las industrias que incorporaban un alto valor añadido, la creación de una red de bases comerciales y de intercambio a escala mundial y la «producción» de la totalidad de la protección requerida por todas estas actividades constituyeron para el capital holandés meros medios para su propia autoexpansión. Y, de nuevo, cuando alrededor de 1740 estos medios dejaron de ser útiles para lograr este objetivo, el capital holandés, como el capital genovés 180 años antes, los abandonó y optó por especializarse en las altas finanzas.

Desde este punto de vista, dutante el siglo XIX el capital británico repitió simplemente una pauta de comportamiento que se había definido mucho antes de que el capitalismo histórico como modo de acumulación se convirtiese también en un modo de producción. La única diferencia radicó en que en el ciclo británico el capital, además de realizar actividades de intercambio e intermediación comercial, actividades ligadas con el comercio de larga y corta distancia, y las correlativas de protección y producción relacionadas con las anteriores, convirtió las actividades extractivas y manufactureras, es decir, lo que definimos anteriormente como producción en sentido estricto, en medios esenciales de su propia autoexpansión. No obstante, cuando alrededor de 1870, la producción y las actividades comerciales conexas ya no fueron útiles para conseguir este objetivo, el capital británico se desplazó rápidamente hacia la especulación y la intermediación financietas, del mismo modo que el capital holandés lo había hecho 130 años antes y el capital genovés 310 años antes.

Como veremos, el capital estadounidense repitió la misma pauta de comportamiento 100 años después. Este último desplazamiento de la actividad comercial y productiva a la especulación y la intermediación financieras, como los tres desplazamientos análogos de los siglos anteriores, puede interpretarse como la explicitación de la misma contradicción que subyace entre la autoexpansión del capital y la expansión material de la economía-mundo, que en nuestro modelo corresponde al «desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad [mundial]» indicado por Marx. La contradicción tadica en que la expansión material de la economía-mundo constituyó en todos los casos un mero medio de un esfuerzo dirigido primariamente al incremento del valor de capital y que, sin embargo, con el paso del tiempo la expansión de la actividad comercial y de la producción tendió a deprimir la tasa de beneficio y, en consecuencia, a reducir el valor del capital.

La idea de que todas las expansiones del comercio y de la producción tienden a deprimir la tasa de beneficio y, por consiguiente, a erosionar el fundamento primordial de las mismas no fue una idea de Marx, sino de Adam Smith. La versión de Marx de la «ley» de la tendencia de la tasa de beneficio a caer apuntaba, en realidad, a demostrar que la versión de la ley acuñada por

Smith era demasiado pesimista en cuanto al potencial a largo plazo del capitalismo para promover el desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. En la versión de Smith de la «ley», la expansión del comercio y de la producción es inseparable de un continuo incremento de la competencia entre las agencias protagonistas de la misma; un incremento que eleva los salarios y las rentas reales, y deprime la tasa de beneficio. Marx siguió a Smith al asumir que la expansión del comercio y de la producción es inseparable de un continuo incremento de la competencia entre sus agencias. Entendió, sin embargo, que este incremento se hallaba vinculado al aumento de la concentración del capital, lo cual impide el crecimiento de los salarios reales y abre nuevas oportunidades para la expansión comercial y agroindustrial, a pesar de la caída de la tasa de beneficio. Resulta obvio que en el modelo de Marx esta tendencia se convierte después en fuente de contradicciones todavía mayores. Entretanto, sin embargo, la acumulación de capital ha promovido una expansión del comercio y de la producción mucho mayor de la que Smith consideraba posible. Para nuestros propósitos, la versión de la «ley» de este último es de mayor utilidad para explicar la dinámica interna de los ciclos sistémicos de acumulación, mientras que la versión de Marx es más útil para explicar la transición de un ciclo a otro.

Como ha señalado Paolo Sylos-Labini (1976: 219), la tesis smithiana de la tendencia de la tasa de beneficio a caer fue bosquejada en un texto que aceptaban tanto Ricardo como Marx y que anticipaba la tesis de las innovaciones de Schumpeter:

> El establecimiento de cualquier nueva manufactura, de cualquier nueva rama del comercio o de cualquier nueva práctica en la agricultura constituye siempre una especulación por la que el innovador se promete siempre beneficios extraordinarios. Estos beneficios son, en ocasiones, enormes y, en ocasiones, con más frecuencia, no lo son tanto; pero en general no guardan ninguna proporción regular respecto a los de otras actividades comerciales del entorno. Si el proyecto tiene éxito, suelen ser en un primer momento muy elevados. Cuando el comercio o práctica se establece totalmente y llega a ser bien conocido, la competencia lo reduce al nivel de otras actividades comerciales. (Smith 1961: I, 128.)

El nivel al que se reducen los beneficios puede ser alto o bajo, dependiendo de si las empresas comerciales se hallan en condiciones de restringir la entrada a sus esferas de operaciones mediante acuerdos privados o mediante regulación gubernamental. Si no se hallan en condiciones de hacerlo, los beneficios serán tan reducidos como se considere «tolerable», dados los riesgos inherentes al empleo del capital en el comercio y la producción. Si pueden restringir la en-

trada de nuevos competidores y mantener el mercado infraabastecido, los beneficios serán significativamente mayores que los obtenidos en el mencionado nivel «tolerable». En el primer caso, la expansión del comercio y de la producción *finaliza* a causa de los reducidos beneficios; en el segundo caso, *se produce* la finalización de la misma por la predisposición de las empresas capitalistas a mantener el nivel de beneficios tan alto como sea posible (cfr. Sylos-Labini, 1976: 216-220).

Smith formuló esta tesis refiriéndose específicamente a las expansiones comerciales que se producen en el interior de una unidad política determinada. No obstante, la tesis puede reformularse fácilmente con referencia a la expansión de un sistema comercial que englobe múltiples unidades políticas, que es lo que hizo John Hicks en su análisis de la expansión mercantil de un sistema de ciudades-Estado. Como sugiere Hicks, una actividad comercial rentable proporciona continuamente incentivos para la reinversión rutinaria de los beneficios en una expansión todavía mayor de la misma. Para extraer un mayor volumen de *inputs* materiales de los suministradores, sin embargo, la agencia de expansión debe ofrecerles un mejor precio, y para vender más en el otro polo de la cadena, debe aceptar un precio menor. Así, cuando una masa creciente de beneficios busca su reinversión en el comercio y la producción, el abismo entre el precio de compra y el precio de venta tiende a disminuir, y la tasa de expansión potencial del comercio se ralentiza (Hicks 1969: 45).

Históricamente, las grandes expansiones comerciales se han producido únicamente porque una agencia o un conjunto de agencias ha encontrado los medios de impedir o de compensar la reducción de los márgenes de beneficio que inevitablemente se deriva de la inversión de una creciente masa monetaria en la compraventa de mercancías en el interior de los canales comerciales establecidos. Por regla general, lo más importante ha sido encontrar un tipo u otro de diversificación comercial: «el esfuerzo realmente característico del mercader», como señala Hicks (1969: 45), radica en «buscar nuevos objetos y nuevos canales comerciales, [ésta] es la actividad que le hace ser innovador». La diversificación comercial impide la reducción de los márgenes de beneficio, ya que los excedentes que se reinvierten en la expansión comercial subsecuente no se dirigen al incremento de la demanda de idéntico tipo de *inputs* del mismo tipo de suministradores (y, por tanto, no se ejerce una presión al alza sobre los precios de compra) y/o no generan un oferta mayor del mismo tipo de productos dirigidos a los mismos clientes (y, por tanto, no se ejerce una presión a la baja sobre los precios de venta). Por el contrario, la expansión se produce mediante la incorporación al sistema comercial de nuevos tipos de *inputs* y *outputs* y/o de nuevas unidades, sean suministradores o clientes, de forma que pueda invertirse en la expansión del comercio y la producción una masa creciente de beneficios sin que se genere ninguna presión a la baja sobre los márgenes de beneficio.

Como subraya Hicks, el comercio diversificado no es únicamente una combinación de comercios simples. Las innovaciones de los objetos y de los canales comerciales transforman la estructura misma del sistema comercial de modo que, en lugar de disminuir, puedan incrementarse los rendimientos procedentes de la reinversión de los beneficios en la expansión subsiguiente de la actividad comercial. «No suele ocurrir que en el asentamiento en un nuevo país se ocupen primero las mejores tierras»; análogamente, «no es... en modo alguno necesario que las primeras oportunidades comerciales abiertas deban ser las más rentables; pueden existir oportunidades más rentables que es preciso buscar en circuitos menos inmediatos y que no se descubrirán hasta que las oportunidades más próximas hayan sido exploradas» (Hicks, 1969: 47).

En otras palabras, ampliando una y otra vez los límites espaciales del sistema comercial, las agencias de expansión crean las condiciones para que se produzca el descubrimiento de oportunidades más rentables situadas en un radio de acción más lejano. Históricamente, esta ampliación espacial de los límites de la economía-mundo capitalista se produjo primordialmente bajo los regímenes de acumulación genovés y británico. Gracias a la expansión geográfica experimentada por la economía-mundo capitalista bajo estos dos regímenes extensivos, el número, la gama y la variedad de las mercancías en las que pudo invertirse capital sin que menguasen los márgenes de beneficio se multiplicaron de modo repentino, creándose las condiciones para que se produjesen las grandes expansiones comerciales de principios del siglo XVI y de mediados del siglo XIX.

La rentabilidad del comercio y el afán por reinvertir de nuevo los beneficios obtenidos en la expansión comercial pueden incrementarse, no obstante, incluso si se reducen los márgenes existentes entre los precios de venta y los precios de compra. Cuando el volumen de las operaciones comerciales crece, se producen nuevas divisiones del trabajo entre los centros comerciales y en el interior de los mismos, lo cual genera la consiguiente reducción de los costes y de los riesgos de sus operaciones. Las reducciones de los costes unitarios tienden a mantener altos los beneficios, incluso si se reducen los márgenes entre los precios de venta y los precios de compra, y la reducción de los riesgos tiende a propiciar que los centros se muestren dispuestos a reinvertir sus beneficios en la expansión comercial, aun en el caso de que se estén reduciendo los rendimientos generados por la misma. En los regímenes extensivos, las economías realmente importantes eran «externas» a los centros, es decir, se debían a las ventajas que se derivaban de pertenecer a un organismo comercial de mayor tamaño; en los regímenes intensivos, las economías fueron básicamente «internas» a los centros, es decir, se debían a las ventajas que éstos obtenían de incrementar progresivamente su tamaño. En ambos casos, es necesaria cierta combinación de economías externas e internas para que se

produzca una gran expansión comercial dotada de cierta duración temporal (cfr. Hicks, 1969: 47-48).

De esto se desprende que todas las expansiones materiales de la economía-mundo capitalista han sido conformadas por dos tendencias contrapuestas. Por un lado, operaba una tendencia subyacente que producía la reducción de los márgenes de beneficio por mor del impacto de la reinversión rutinaria de una masa creciente de beneficios en un dominio espacial limitado por los recursos organizativos de la agencia protagonista de la expansión. «Visible» o no, esta tendencia ejercía una constante presión a la baja sobre la rentabilidad y, por tanto, sobre las fuerzas que animaban la expansión. Por otro lado, operaba otra tendencia a la reducción de los costes y riesgos operativos generada por el creciente volumen y densidad del comercio. Esta tendencia estimulaba la expansión comercial espacial y temporalmente, dado que incrementaba su rentabilidad.

«Resulta tentador suponer», observa Hicks (1969: 56), «que debe existir una fase en la que una de las fuerzas es dominante, la cual debe ser seguida por otra fase en la que la otra fuerza pasa a ser la dominante: una fase de expansión seguida por una fase de estancamiento». Hicks se muestra reticente a caer en esta tentación y nos advierte contra «una identificación demasiado fácil del proceso lógico con la secuencia temporal». Aunque una fase de estancamiento puede en realidad seguir a una fase de expansión, «también puede suceder que tras una pausa se descubran nuevas oportunidades, de modo que se recupere la expansión». En su modelo, el estancamiento constituye únicamente una posibilidad. Lo que es inevitable es que haya «pausas».

De acuerdo con esta conceptualización, las expansiones materiales de la economía-mundo pueden describirse mediante una o más trayectorias en forma de S (denominadas logísticas), cada una de las cuales consistente en una fase A de rendimientos crecientes y una fase B de rendimientos decrecientes, tendiendo esta última al «estancamiento» a medida que su expansión se aproxima a su asíntota superior K (véase la Figura 11). La preferencia de Hicks se inclina a entender que las expansiones comerciales se hallan constituidas por una serie de curvas en forma de S separadas por «pausas» más o menos largas durante las cuales la expansión se ralentiza o cesa totalmente (véase la Figura 12). Hicks se muestra escéptico sobre si esta serie de trayectorias conjuntas contiene una asíntota superior, tal y como queda indicado por la interrogación entre paréntesis introducida en la Figura 12.

La vacilación de Hicks al identificar el proceso lógico con la secuencia temporal resulta sorprendente, dado que la economía-mundo (su economía mercantil) «en su primera forma, cuando se materializó en un sistema de ciudades-Estado», al cual se refiere su conceptualización (Hicks, 1969: 56), nunca expe-

rimentó de nuevo una expansión material en toda regla, tras la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV. Cuando la economía-mundo capitalista entró en una nueva fase de expansión material a finales del siglo XV y principios del siglo XVI, ya no se trataba de un sistema de ciudades-Estado, sino de un sistema de «naciones» que ya no eran Estados y de Estados que todavía no eran naciones. Y este mismo sistema comenzó a ser sustituido por una nueva estructura organizativa en el preciso momento en que la expansión material se convirtió en expansión financiera.

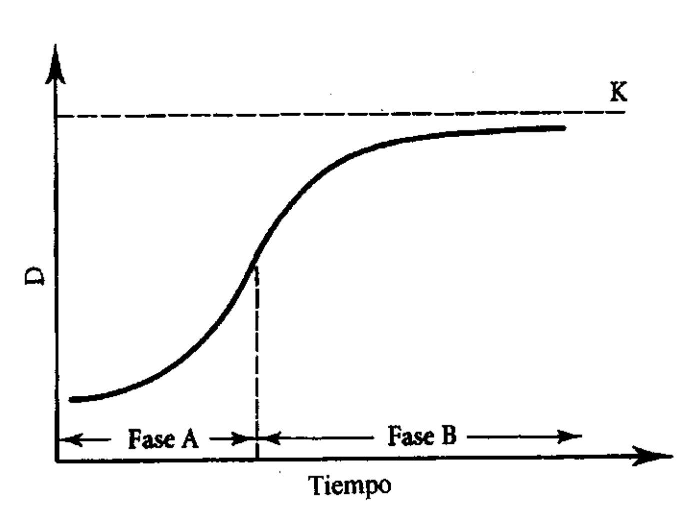


Figura 11. Trayectoria ideotípica de las expansiones mercantiles.

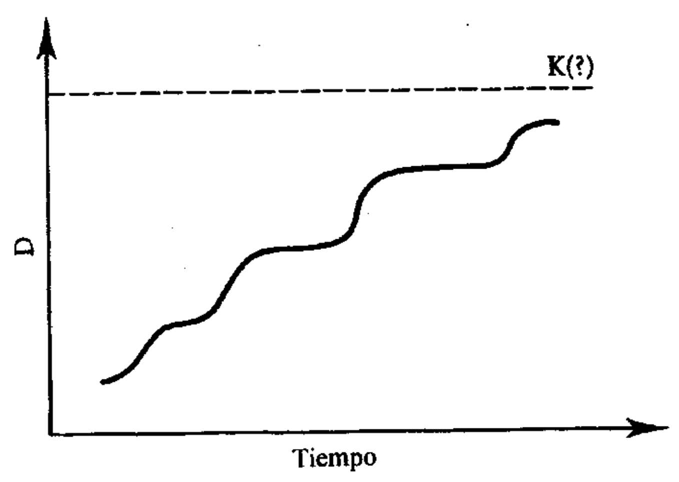


Figura 12. Modelo de las expansiones mercantiles sucesivas de Hicks.

En general, nuestro análisis de los ciclos sistémicos de acumulación ha mostrado que toda expansión material de la economía-mundo capitalista se ha ba-

sado en una particular estructura organizativa, cuya vitalidad fue progresivamente erosionada por esa misma expansión. Esta tendencia puede remitirse al hecho de que de uno u otro modo todas estas expansiones fueron constreñidas por las mismas fuerzas que las generaron, por lo cual cuanto más poderosas se hacían éstas, más poderosa era también la tendencia a que cesase la expansión. Dicho de modo más específico, a medida que se incrementaba la masa de capital que pretendía reinvertirse en la actividad comercial bajo el impacto de rendimientos altos o en ascenso, se agotaba una cuota creciente del espacio económico necesario para mantener los rendimientos elevados o en ascenso; o para decirlo con una expresión de David Harvey (1985; 1989: 205), «esa cuota se aniquilaba con el paso del tiempo». Y cuando los centros comerciales y de acumulación intentaban contrarrestar los rendimientos decrecientes mediante la diversificación de sus negocios, aniquilaban también la distancia posicional y funcional que los había mantenido alejados de sus respectivos caminos en nichos de mercado más o menos bien protegidos. Como resultado de esta doble tendencia, la cooperación entre los centros era sustituida por una competencia cada vez más virulenta, que deprimía los beneficios todavía más y destrozaba finalmente las estructuras organizativas sobre las que se había basado la anterior expansión material.

Por regla general, el punto de inflexión entre la fase A de rendimientos crecientes y expansión acelerada y la fase B de rendimientos decrecientes y expansión ralentizada se producía, no por la escasez de capital que buscaba oportunidades de inversión en mercancías, como sucede en las «crisis de sobreproducción» de Marx, sino por una hiperabundancia de tal capital, como acontece en sus «crisis de sobreacumulación». Se producía un excedente o exceso de capital invertido, o que pretendía ser invertido en la compraventa de mercancías, por encima del nivel de inversión que impediría que cayese la tasa de beneficio. Y en tanto que una parte de este capital excedente no era expulsada, la tasa global de beneficio tendía a caer, intensificándose la competencia tanto entre las localizaciones y áreas de actividad comercial, como en el interior de las mismas:

> Una parte del viejo capital tiene que permanecer en todo caso sin utilizar... La lucha competitiva decidirá qué parte se verá particularmente afectada. Mientras las cosas funcionan bien, la competencia afecta a una fraternidad operativa de la clase capitalista... de modo que cada [capitalista] tiene derecho a las ganancias comunes en proporción al volumen de su respectiva inversión. Pero tan pronto como ya no es cuestión de compartir beneficios, sino de repartir pérdidas, todo el mundo intenta reducir su propia cuota a un mínimo y cargar las pérdidas sobre otros. A cuánto deben ascender globalmente las pérdidas asumidas por el capitalista individual se decide por la fuerza y la astucia,

> convirtiéndose entonces la competencia en una lucha entre hermanos hostiles. El antagonismo entre cada uno de los intereses capitalistas individuales y los de la clase capitalista globalmente considerada aflora entonces a la superficie, de modo análogo a como anteriormente la identidad de esos intereses operaba en la práctica mediante la competencia. (Marx, 1962: 248.)

Para Marx, como para Hicks, existe una diferencia fundamental entre el tipo de competencia que opera entre los centros de acumulación cuando los rendimientos globales se incrementan o cuando, aunque disminuyan, son todavía altos, por un lado, y, por otro, el tipo de competencia vigente cuando los rendimientos disminuyen por debajo de lo que se ha considerado el nivel «razonable» o «tolerable». Substantivamente, el primer tipo de competencia no es tal. Se trata, más bien, de un modo de regular las relaciones entre centros autónomos que de hecho *cooperan* entre sí en el sostenimiento de la expansión comercial de la que todos ellos se benefician y en la que la rentabilidad de cada centro es condición para la rentabilidad de los demás. En el segundo tipo de competencia, por el contrario, se trata de competencia en el sentido substantivo del término, dado que la sobreacumulación de capital conduce a las organizaciones capitalistas a invadir las esferas de funcionamiento de las restantes; la división del trabajo que anteriormente había definido los términos de su mutua cooperación se rompe y las pérdidas de una organización son la condición de los beneficios de otra. En resumen, la competencia pasa de ser un juego de suma positiva, a convertirse en un juego de suma cero (o incluso de suma negativa). La competición se hace implacable y su primer objetivo consiste en expulsar a otras organizaciones del negocio, aunque signifique sacrificar los propios beneficios hasta que se logre el mencionado objetivo.

Estas luchas competitivas fratricidas no constituían en modo alguno una novedad del siglo XIX, como Marx pensaba o parecía pensar. Por el contrario, caracterizaron los inicios mismos de la era capitalista. Hemos localizado su primera manifestación, siguiendo a Hicks y a Braudel, en la Guerra de los Cien Años italiana. A lo largo de este prolongado conflicto, las organizaciones capitalistas líderes del momento, las ciudades-Estado italianas, pasaron de ser la fraternidad operativa que habían sido durante la precedente expansión comercial paneurasiática a comportarse como hermanos hostiles que luchaban por traspasarse pérdidas derivadas de la desintegración del sistema comercial, en otro momento mayor, que había generado su prosperidad.

La conclusión de todas las posteriores expansiones materiales de la economía-mundo europea se caracterizó por luchas análogas. Cuando finalizó la expansión comercial de principios del siglo XVI, las ciudades-Estado ya no lideraban los procesos sistémicos de acumulación de capital. Las «naciones»

cosmopolitas de banqueros mercantiles que operaban desde las plazas de Amberes y Lyon habían ocupado su lugar. Mientras la expansión comercial se halló en su fase ascendente, estas «naciones» cooperaron como una fraternidad en la regulación de los mercados monetarios y de mercancías paneuropeos. En el momento en que los rendimientos producidos por el capital invertido en la actividad comercial descendieron severamente, la competencia se tornó antagonista y se disolvió la fraternidad.

Cuando finalizó la expansión comercial de finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII, los protagonistas del drama capitalista habían cambiado de nuevo. Éstos eran los Estados-nación y las compañías estatutarias vinculadas a los mismos. El guión era, sin embargo, muy similar al de los precedentes asaltos de la lucha intercapitalista. Relaciones que habían sido equitativamente armoniosas durante la primer mitad del siglo XVIII se deterioraron rápidamente durante la segunda mitad del mismo. Incluso antes de que concluyeran las guerras napoleónicas, Gran Bretaña había centralizado en sus manos el control de la actividad de intercambio e intermediación comercial, y la Compañía de las Indias Orientales había expulsado del negocio a todos sus competidores.

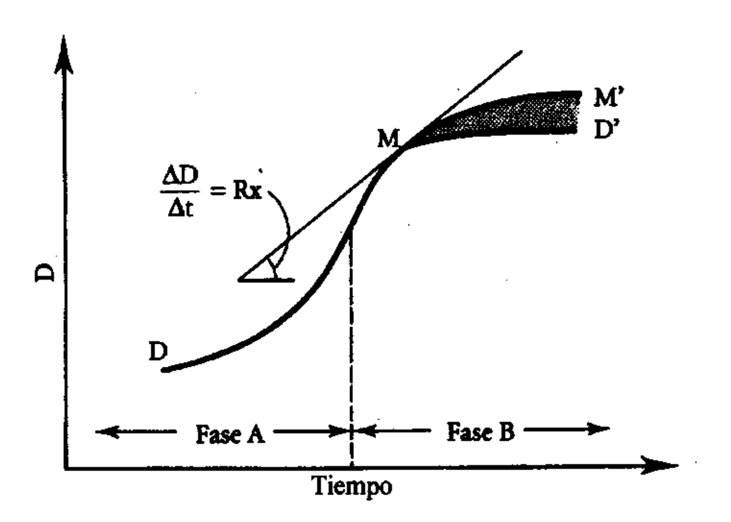


Figura 13. Bifurcación en la trayectoria de las expansiones mercantiles.

La única novedad de la intensificación de la competencia intercapitalista, que caracterizó el declive de la expansión comercial de mediados del siglo XIX, fue que durante veinticinco años rigió una competencia de precios implacable entre las empresas comerciales, mientras que los gobiernos quedaban entre bambalinas. A finales de siglo, sin embargo, esta competencia comenzó a ser

sustituida por una carrera de armamentos protagonizada por los gobiernos de un alcance y de una escala que no conocían precedentes. Y entre el estallido de la I Guerra Mundial y la finalización de la II, el viejo guión de la Guerra de los Cien Años italiana se representó de nuevo en un lapso de tiempo mucho más reducido, pero a una escala y con una abundancia de medios cuyo horror jamás pudieron imaginar los protagonistas de las luchas anteriores.

Las expansiones financieras de Braudel fueron aspectos integrales de todas estas escaladas en las luchas competitivas intercapitalistas. En realidad, constituyeron la expresión fundamental y uno de los factores que contribuyeron a la exacerbación de la contradicción existente entre la autoexpansión del capital y la expansión material de la economía-mundo. Esta contradicción puede describirse como una bifurcación en la logística de la expansión comercial (véase la Figura 13). En este gráfico, la curva (D) antes de la bifurcación y el tramo superior (MM') después de la bifurcación describen conjuntamente la expansión del volumen de capital-dinero invertido en la actividad comercial, bajo la hipótesis de que *todos* los beneficios obtenidos de la misma se invierten rutinariamente en su posterior expansión. De acuerdo con esta hipótesis de una lógica de expansión puramente comercial o mercantil, una lógica en la que la expansión del comercio constituye un fin en sí misma, de modo que los beneficios se reinvierten rutinariamente en ésta, la tasa a la que el volumen de capital se incrementa a lo largo del tiempo ($\Delta D/\Delta t$, es decir, la pendiente de la logística) representa también la tasa de rendimiento del volumen de capital invertido en la actividad comercial, la «tasa de beneficio» de Adam Smith.

La logística menor (DD'), que consiste en la misma curva (D) antes de la bifurcación y en el tramo menor (MD') tras la bifurcación, describe también la expansión del volumen de capital-dinero invertido en la actividad comercial. Describe la expansión, sin embargo, de acuerdo con la hipótesis de que la reinversión de los beneficios obtenidos del comercio sigue una lógica estrictamente capitalista, es decir, una lógica en la que la expansión del capital-dinero y no el comercio constituyen el objetivo de la reinversión de los beneficios. Una agencia que reinvierta rutinariamente los beneficios del comercio en la mayor expansión del mismo, mientras los rendimientos del capital así invertidos sean positivos, no puede definirse como «capitalista» por mucho que se extreme la imaginación. Una agencia capitalista, por definición, se halla primordial, si no únicamente, preocupada por la expansión incesante de sus recursos monetarios (D) y, con este fin, comparará continuamente los rendimientos que puede razonablemente esperar de la reinversión de su capital en el comercio de mercancías (es decir, del incremento de valor de acuerdo con la fórmula DMD') con los rendimientos que razonablemente puede esperar manteniendo líquidos los excedentes de tesorería y dispuestos para

ser invertidos en alguna operación financiera (es decir, del incremento de su valor de acuerdo con la fórmula DD').

En este sentido, resulta curioso constatar que las agencias capitalistas hayan llegado a definirse, en las conceptualizaciones de muchos de los seguidores de Marx y de Weber, como agencias caracterizadas por inclinaciones no-racionales e irracionales a reinvertir sus beneficios en las empresas que los generaron, particularmente, en instalaciones, equipo y trabajo asalariado, prescindiendo de los cálculos más elementales de la relación coste-beneficio y de consideraciones utilitarias. Esta curiosa definición no resulta verificada por la experiencia real de las empresas que han conseguido beneficios *exitosamente* en cualquier lugar o momento de la historia mundial. Su origen probablemente se encuentra en el ocurrente apotegma acuñado por Marx (1959: 595) «¡Acumulad, acumulad! Esto es Moisés y los profetas», o en la seria afirmación formulada por Weber (1930: 53) en la que indica que la esencia del espíritu capitalista es «ganar más y más dinero... tan intensamente como si constituyera un fin en sí mismo, lo cual desde el punto de vista de la felicidad o la utilidad del individuo específico parece totalmente trascendental y absolutamente irracional». El objetivo perseguido por estas afirmaciones en los contextos en que fueron realizadas no es de nuestra incumbencia en este momento. Debe ponerse de relieve, no obstante, que como caracterizaciones del comportamiento real de las agencias capitalistas de significado histórico-mundial, estas afirmaciones son tan falsas como la caracterización efectuada por Schumpeter de las agencias territorialistas precapitalistas, en virtud de la cual éstas se hallarían impulsadas por inclinaciones no-racionales e irracionales hacia la extensión compulsiva sin límites definidos o utilitarios (véase el «Capítulo 1»).

Marx (1959: 592) había señalado poco antes de pergeñar el apotegma de «¡Acumulad, acumulad!» que «el amor por el poder es un elemento del deseo de hacerse ricos». Después Marx continúa observando:

> el progreso de la producción capitalista no crea únicamente un mundo de maravillas; abre, en la especulación y el sistema de crédito, miles de fuentes de enriquecimiento inmediato. Cuando se ha alcanzado una cierta etapa de desarrollo, llega a ser una necesidad para el «desafortunado» capitalista demostrar un grado convencional de prodigalidad, que constituye también una exhibición de riqueza y, en consecuencia, una fuente de crédito. El lujo entra en los gastos de representación del capital. (Marx, 1959: 593-594.)

Esto no es menos cierto del capital estadounidense actual de lo que lo era del capital florentino del siglo XIV. Una agencia de acumulación de capital es capitalista precisamente porque recoge cuantiosos y regulares beneficios, invir-

tiendo sus recursos monetarios en el comercio y en la producción o en la especulación y en el sistema de crédito, dependiendo de qué fórmula (DMD' o DD') dote al volumen invertido del mayor poder de reproducción. Y como observa Marx, la mera expansión de la producción capitalista crea las condiciones para la inversión rentable del dinero en la especulación y en el sistema de crédito.

Si continua y masivamente se comparan los poderes de reproducción de las dos fórmulas mencionadas, es decir, si la inversión realizada en la actividad comercial se halla dominada por la lógica capitalista, las expansiones comerciales tienen que concluir con una expansión financiera. Cuando los rendimientos del capital invertido en el comercio de mercancías, aunque todavía positivos, caen por debajo de una tasa crítica (R_x), que es la que el capital puede obtener optando por la realización de operaciones monetarias, un número creciente de organizaciones capitalistas se abstendrán de reinvertir sus ganancias en una mayor expansión del comercio de mercaderías. Todos los excedentes de tesorería que obtengan se reencauzarán desde este último tipo de actividad comercial hacia la realización de operaciones monetarias. En este momento, la trayectoria de las expansiones comerciales mundiales «se bifurca» en dos perfiles ideotípicos: un perfil superior, que describe cuál sería la expansión potencial del comercio con mercancías si estuviese animada por una lógica estrictamente mercantil, y un perfil inferior, que describe cuál sería la expansión comercial potencial si estuviese impulsada por una lógica estrictamente capitalista.

La Figura 13 nos indica que en la fase A de las expansiones mercantiles, las organizaciones capitalistas y no-capitalistas se ven inducidas, por los rendimientos crecientes y por los riesgos cada vez menores de las inversiones efectuadas en la actividad comercial, a reinvertir los beneficios obtenidos de ésta en una expansión mayor de la misma. Nos indica, por otro lado, que ambos tipos de organización continúan reinvirtiendo los beneficios comerciales en la expansión del comercio que se produce también en la fase B, pero únicamente mientras los rendimientos, aunque ya declinantes, son todavía altos. Si estos rendimientos continúan disminuyendo, sin embargo, las organizaciones que ocupan una mejor posición o son más propensas a seguir una lógica de expansión puramente capitalista, comienzan a retirar excedentes de la actividad comercial y a conservarlos en forma líquida, de modo que el capital invertido en la misma ya no se incremente; las organizaciones no-capitalistas, por el contrario, continúan reinvirtiéndo sus beneficios en la expansión ulterior del comercio siempre que los rendimientos sean positivos.

De acuerdo con una lectura de esta conceptualización de las expansiones comerciales inspirada en Smith y en Hicks, las bifurcaciones se producen primordialmente como resultado de acuerdos restrictivos para limitar la competencia, que son promovidos y aplicados coercitivamente por las organizaciones

capitalistas para defender la rentabilidad. Esto significa que la bifurcación constituye la expresión de la tendencia de las expansiones comerciales a deprimir los beneficios, por un lado, y de la contratendencia de las organizaciones capitalistas a elevar la rentabilidad por encima del nivel en el que se situaría si no se restringiese la entrada al mercado y se mantuviese éste sistemáticamente infraabastecido, por otro. Si predomina la primera tendencia, la expansión comercial *finaliza* siguiendo la trayectoria superior (MM'), ya que los beneficios se han reducido a un nivel meramente «tolerable»; pero si predomina la segunda tendencia, la expansión comercial es *clausurada* siguiendo la trayectoria inferior (MD'), a causa de las restricciones impuestas sobre la misma por el intento exitoso de las organizaciones capitalistas de mantener los beneficios por encima del nivel meramente «tolerable». Esta última situación describe el apotegma de Hicks al cual nos hemos referido repetidamente en nuestro análisis histórico: a saber, que en las fases de conclusión de las expansiones comerciales, los beneficios pueden seguir siendo altos únicamente si no se reinvierten en una mayor expansión del comercio.

Puede ser plausible suponer que en unidades políticas específicas las «clases de personas que habitualmente emplean los mayores capitales y que por su riqueza obtienen para sí la mayor cuota de consideración pública», como Smith (1961: I, 278) caracteriza a la gran empresa de su época, tengan el poder suficiente para establecer y aplicar coercitivamente el tipo de acuerdos restrictivos necesarios para mantener funcionando la economía a lo largo de la senda inferior (MD') de estancamiento material. En una economía-mundo formada por múltiples unidades políticas, sin embargo, tal suposición no es en absoluto plausible. Históricamente, ningún grupo capitalista ha tenido jamás el poder suficiente para impedir que las organizaciones capitalistas y no-capitalistas que operan en otras unidades políticas eleven los precios de compra, aumentando así la demanda mundial de *inputs*, o reduzcan los precios de venta, incrementando de ese modo la oferta mundial de *outputs*.

Nuestro análisis ha mostrado, sin embargo, siguiendo la indicación de Weber, que es precisamente la división de la economía-mundo en múltiples unidades políticas, que compiten entre sí por el capital en busca de inversión, lo que ha proporcionado a las agencias capitalistas las mayores oportunidades de continuar expandiendo el valor de sus capitales en períodos de estancamiento global de la producción material de la economía-mundo tan rápidamente, o incluso más, que durante los períodos de expansión material. En realidad, si no fuera por las estrategias de poder que durante siglos han alimentado la competencia interestatal por el capital en busca de inversión, nuestra hipótesis de una bifurcación en la logística de la acumulación de capital no tendría ningún sentido. Como en el mundo imaginario de la economía teórica, la oferta hipera-

bundante de capital-dinero creada por los rendimientos decrecientes generados por la compraventa de mercancías provocaría también rendimientos decrecientes en los mercados financieros, eliminando, por consiguiente, el incentivo de desviar los flujos de tesorería desde las operaciones con mercancías hacia las operaciones monetarias. En el mundo real del capitalismo, desde la era de los Medici hasta nuestros días, las cosas funcionan de modo distinto.

En cada una de las fases de expansión financiera de la economía-mundo, la hiperabundancia de capital-dinero engendrada por los rendimientos decrecientes y por los crecientes riesgos de su empleo en el comercio y en la producción ha sido compensada o incluso superada por una expansión sincrónica aproximada de la demanda de capital-dinero por parte de organizaciones para las que el poder y el *status*, antes que el beneficio, constituían los principios orientadores de su acción. Por regla general, estas organizaciones no se sintieron desanimadas, como sucedió a las organizaciones capitalistas, por los rendimientos decrecientes y por los riesgos crecientes del empleo del capital en el comercio y en la producción. Lucharon, por el contrario, contra los rendimientos decrecientes tomando prestado el máximo capital posible e invirtiéndolo en la conquista violenta de mercados, territorios y poblaciones.

Esta aproximada pero recurrente coincidencia de las condiciones de la oferta y la demanda de las expansiones financieras refleja la tendencia de los rendimientos del capital invertido en la expansión comercial a caer y, simultáneamente, la tendencia a intensificarse las presiones competitivas sobre las organizaciones capitalistas y territorialistas. Esta combinación de circunstancias lleva a algunas agencias (la mayor parte, capitalistas) a desviar sus flujos de tesorería del sistema comercial hacia el sistema crediticio, incrementando de ese modo la oferta de los fondos prestables, y a otras agencias (la mayor parte, territorialistas) a buscar en el endeudamiento los recursos financieros adicionales necesarios para sobrevivir en un entorno ahora más competitivo, incrementando de este modo la demanda de fondos prestables. Se desprende de ello que los perfiles de maximización de ingresos y de maximización de beneficios en los que se presume que debería bifurcarse la logística de la expansión económica mundial no describen trayectorias reales. Describen, por el contrario, un campo de fuerzas definidas por la coexistencia de dos sendas ideotípicas de acumulación de capital alternativas y mutuamente excluyentes, cuya unidad y oposición genera turbulencia e inestabilidad en el sistema comercial y de acumulación mundial.

Una senda única significa que la lógica de la acumulación de capital regida por la maximización del beneficio y la lógica de las expansiones comerciales regida por la maximización de los ingresos coinciden y se sostienen recíprocamente. La economía-mundo puede contar para su expansión con un volumen cada vez

mayor de dinero y de otros medios de pago que buscan su inversión en la actividad comercial. Y el capital puede contar para su propia autoexpansión con la disponibilidad de un número y una variedad cada vez mayores de nichos de mercado especializados, en los que una creciente masa de mercancías puede comprarse y venderse sin que se deprecie su valor. La acumulación de capital en virtud de esta senda única se halla tan firmemente anclada en la expansión material de la economía-mundo como las vías de un ferrocarril en la tierra. En estas circunstancias, el ritmo al que se incrementan el volumen del comercio y el valor del capital no es únicamente rápido, sino también constante.

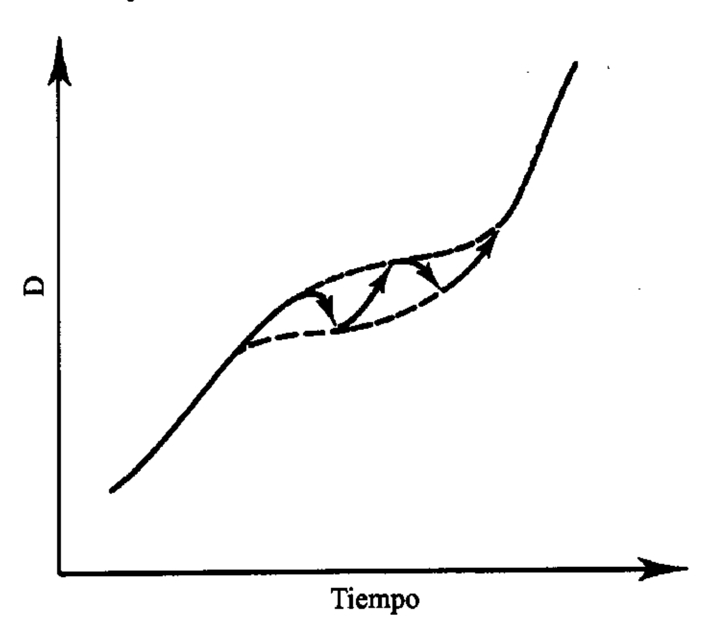


Figura 14. Turbulencia local.

Cuando ambas sendas se bifurcan, por el contrario, la lógica de la expansión comercial y la lógica de la acumulación de capital divergen; la acumulación de capital ya no se encuentra incrustada en la expansión de la economía-mundo, y el ritmo de ambos procesos no sólo se ralentiza, sino que adquiere mayor inestabilidad. La bifurcación crea un campo de turbulencia en el cual el capital realmente invertido en la actividad comercial se halla sometido a fuerzas contradictorias de atracción/repulsión respecto a las dos sendas alternativas que en principio podría seguir: una senda superior, en virtud de la cual el valor del comercio y los ingresos se maximizarían, y una senda inferior, siguiendo la cual la masa de los beneficios y el valor del capital encontrarían su máximo. La predisposición de las organizaciones no-capitalistas a romper las constricciones impuestas sobre sus estrategias de obtención de *status* y poder por la ralentización

de la expansión comercial tiende continuamente a hacer aumentar la masa de capital tomado a préstamo que se invierte en la compra de mercancías, hacia o por encima de la senda superior. La rentabilidad del capital invertido en el comercio y la producción disminuye hasta un nivel meramente «tolerable» o incluso por debajo de este nivel mientras se incrementan los rendimientos del capital invertido en el crédito y en la especulación. La predisposición de las organizaciones capitalistas a retirar los excedentes de tesorería del comercio y de la producción como respuesta a la existencia de beneficios decrecientes y de riesgos crecientes, por el contrario, tiende continuamente a reducir la masa del capital invertido en mercancías, hacia o por debajo de la senda inferior, de modo que se incrementen los beneficios del comercio y de la producción, y caigan aquellos procedentes de las actividades crediticias y de la especulación.

En resumen, cuando la acumulación de capital entra en una fase de expansión financiera (MD'), su trayectoria no sigue una senda uniforme, sino que se halla sujeta a recesiones y auges más o menos violentos que recrean y destrozan una y otra vez la rentabilidad del capital invertido en el comercio. Esta inestabilidad de los procesos de acumulación de capital puede ser meramente local y temporal o puede ser sistémica y permanente. En el modelo de comportamiento mostrado en la Figura 14, los incrementos y los decrementos del volumen de capital invertido en la actividad comercial se hallan confinados en la horquilla de valores localizada entre la senda de expansión definida por la maximización de ingresos y la senda definida por la maximización de beneficios, que finalmente hacen retornar a la economía-mundo a una senda de crecimiento estable. En el modelo de comportamiento contemplado en la Figura 15, por el contrario, los incrementos y decrementos no se hallan confinados en la horquilla de los valores localizados entre las dos sendas ideotípicas y no hacen retornar a la economía-mundo a una senda de expansión estable. En este segundo modelo de comportamiento, la inestabilidad se autorrefuerza a sí misma y hace que la expansión de la economía-mundo, tal y como ha operado en un momento determinado, concluya definitivamente, aunque en principio podría producirse de nuevo una expansión estable, tal y como se desprende las líneas punteadas de la Figura 15.

La distinción entre estos dos modelos de inestabilidad puede entenderse como una especificación de la distinción efectuada por Hicks entre las meras pausas de los procesos de expansión de la economía-mundo y la auténtica suspensión de la misma. En esta especificación, el modelo de la Figura 14 corresponde a una pausa. La turbulencia es meramente local y, tan pronto como se ha superado, puede reiniciarse la expansión estable. El modelo de la Figura 15 corresponde, por el contrario, a una auténtica suspensión de la expansión. La turbulencia es «sistémica» y la economía-mundo, definida por su modelo de

funcionamiento en ese momento, es incapaz de retomar la senda de una expansión estable.

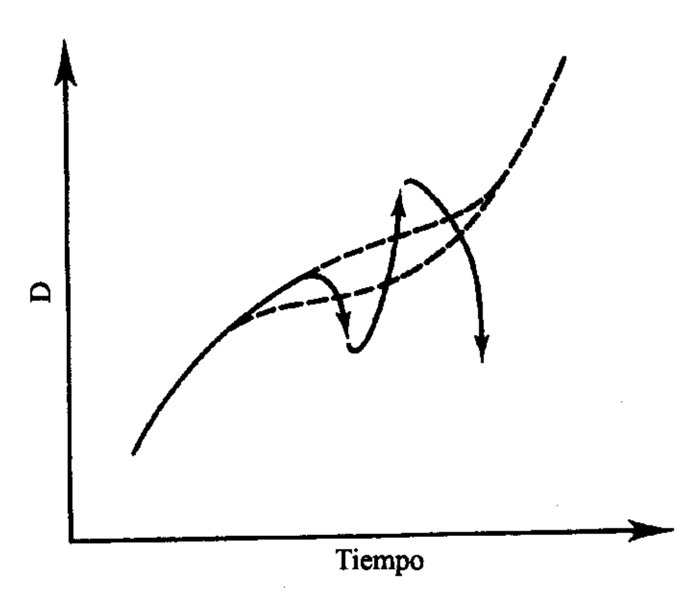


Figura 15. Turbulencia sistémica.

Nuestra investigación se ha limitado a las expansiones financieras de este último tipo. Al delimitar de este modo nuestro objeto de estudio, hemos seguido las huellas de la selección efectuada por Braudel, que escogió tan sólo un reducido número de expansiones financieras como «signo otoñal» de las etapas fundamentales del desarrollo capitalista. Braudel, al llamar la atención sobre estos fenómenos recurrentes, se concentra en el desplazamiento de recursos desde la actividad comercial a la actividad financiera efectuado por comunidades capitalistas muy concretas: la «genovesa», la «holandesa» y la «inglesa». Esta opción puede justificarse por dos razones: en primer lugar, en el momento en que se produjo tal desplazamiento, estas agencias ocupaban una posición predominante en las redes más importantes del comercio de larga distancia y en las de las altas finanzas, es decir, en las redes que resultaban decisivas para reubicar las mercancías y los medios de pago a través del espacio global de la economía-mundo; y, en segundo lugar, estas agencias habían desempeñado una función crucial en las expansiones comerciales que habían definido una época y que en esos momentos comenzaban a producir rendimientos decrecientes. Gracias a esta posición de predominio y liderazgo en el sistema comercial mundial y en el sistema monetario internacional, estas agencias (o grupos particulares de las mismas) conocían mejor que todas las demás cuándo había llegado el momento de abandonar la actividad comercial para evitar una caída catastrófica de los

beneficios, y sabían también qué debían hacer para ganar y no perder, dada la inestabilidad que afectaba a la economía-mundo en ese momento. Este mayor conocimiento, derivado de su posición, y no de «cualidades intelectuales superiores, ni de mayores recursos de voluntad» como a Schumpeter (1963: 82) le habría gustado hacernos creer, dota de un doble significado sistémico a las acciones mediante las que estas comunidades abandonan en un momento determinado la actividad comercial y optan por la actividad financiera.

En primer lugar, su desplazamiento desde la actividad comercial a la actividad financiera puede considerarse como el signo más evidente de que había llegado *realmente* el momento de poner fin a la expansión comercial para impedir que ella misma destruyese la rentabilidad. En segundo lugar, las agencias en cuestión se hallaban mejor situadas que cualquier otra para controlar y actuar sobre las tendencias globales de la economía-mundo capitalista, es decir, para actuar como intermediarias y reguladoras de la oferta y de la demanda expansivas de capital-dinero. Hubiera o no llegado el «momento oportuno», al iniciar su especialización en las altas finanzas estas agencias facilitaban el encuentro entre la oferta y la demanda. Ellas reforzaban simultáneamente, mediante este comportamiento, la tendencia de las organizaciones capitalistas a desviar los flujos de tesorería de la compra de mercaderías hacia la concesión de créditos monetarios y la tendencia de las organizaciones no-capitalistas a procurarse mediante el endeudamiento el dinero necesario para acometer sus estrategias de obtención de poder y *status*.

Al desplegar tal capacidad, las comunidades de financieros mercantiles que ocupaban los puestos de mando de la economía-mundo registraban tendencias que ellas no habían generado, prestando simplemente un «servicio» a las organizaciones capitalistas y no-capitalistas en la consecución de sus respectivos objetivos. Al mismo tiempo, el mayor conocimiento de las condiciones del mercado mundial y el dominio preeminente sobre la liquidez del sistema comercial permitía a estas comunidades convertir la inestabilidad de la economía-mundo en una considerable fuente de beneficios especulativos seguros. No tenían ningún interés, por consiguiente, en moderar esta inestabilidad y algunas de ellas pueden haber intentado realmente exacerbarla.

La moderasen o no, sin embargo, las agencias líderes de las expansiones financieras no fueron nunca la causa primaria de la caída final del sistema que ellas habían simultáneamente regulado y explotado. La inestabilidad era estructural y tendía a comportarse de modo autónomo, lo cual se hallaba más allá del poder de control de los responsables de la máquina capitalista. Con el paso del tiempo, esta inestabilidad estructural se hacía difícil de soportar para las estructuras organizativas existentes en la economía-mundo, y cuando estas estructuras finalmente colapsaban, el terreno se hallaba despejado para que comenzase un nuevo ciclo sistémico de acumulación de capital.

La recurrencia de los ciclos sistémicos de acumulación puede describirse, por tanto, como una serie de fases de expansión estable de la economía-mundo capitalista seguidas por fases de turbulencia, en el curso de las cuales se destruyen las condiciones de expansión estable definidas por la senda de desarrollo establecida, y se crean las condiciones de expansión, definidas por una nueva senda (véase la Figura 16). Como tales, las fases de turbulencia son momentos de confusión y de creciente desorganización, así como de redespliegue y reorganización de los procesos de acumulación de capital a escala mundial. Las crisis-señal (S_1, S_2, S_3 y S_4), que anuncian que se han alcanzado los límites de expansión estable de acuerdo con la vieja senda de desarrollo, señalan también, como se muestra en la Figura 16, la emergencia de una nueva senda por la aparición de una trayectoria inferior pero ascendente, señalada por la línea punteada.

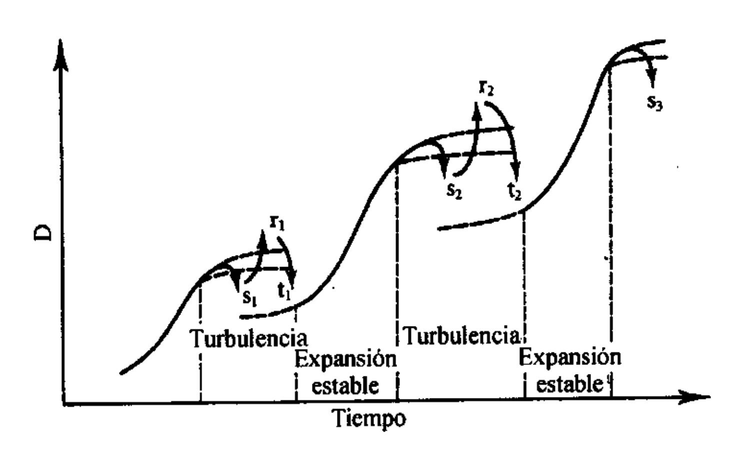


Figura 16. Modelo de metamorfosis de los ciclos sistémicos de acumulación.

La emergencia de una nueva senda de desarrollo, dotada de un potencial de crecimiento mayor que el de la antigua, constituye un aspecto esencial de la creciente turbulencia experimentada por la economía-mundo durante las fases de expansión financiera. Ello coincide con la tesis sostenida por Marx, en virtud de la cual se produce un reciclaje de capital-dinero procedente de las estructuras organizativas que han alcanzado los límites de su expansión material hacia las estructuras organizativas que tan sólo están comenzando a materializar su potencial de crecimiento. Como vimos en la introducción, Marx hace alusión a este reciclaje cuando discute la acumulación primitiva, al reconocer el continuo significado de la deuda nacional como instrumento de una cooperación intercapitalista invisible, que puso en marcha la acumulación de capital una y otra vez en coordenadas espacio-temporales muy diversas de la economía-

mundo capitalista: desde la Venecia de principios de la Edad Moderna, pasando por las Provincias Unidas y el Reino Unido, hasta los Estados Unidos durante el siglo XIX. Y Marx alude de nuevo al reciclaje de capital-dinero de una estructura organizativa a otra en su discusión sobre la creciente concentración de capital que invariablemente constituye el resultado y el expediente de resolución de las crisis de sobreacumulación:

> La concentración se incrementa... porque más allá de ciertos límites, un gran capital con una pequeña tasa de beneficio se acumula más rápidamente que un pequeño capital con una elevada tasa de beneficio. En un cierto punto, esta concentración creciente provoca, a su vez, una nueva caída en la tasa de beneficio. La masa de pequeños capitales dispersos es impulsada por ello al camino de la especulación, de los fraudes crediticios, del robo de capitales y de las crisis. El denominado sobreexceso de capital siempre se refiere esencialmente al sobreexceso de capital cuya caída de la tasa de beneficio no se compensa mediante la masa de beneficio... o al sobreexceso de capital que, incapaz de actuar por sí mismo, se coloca en forma de crédito a disposición de los gestores de las grandes empresas. (Marx, 1962: 245-246.)

Marx no estableció una conexión entre su observación sobre el reciclaje de capital-dinero en coordenadas espacio-temporales muy diversas de la economía-mundo capitalista y su observación relativa a un reciclaje análogo desde los dominios organizativos de las empresas comerciales, «incapaces de actuar por su propia cuenta», a los dominios de organizaciones comerciales más poderosas. Si hubiera escrito el sexto volumen de *El capital*, descrito en la sinopsis original como el «volumen sobre el mercado mundial y sus crisis», podría haber sentido la necesidad de establecer de modo preciso esta conexión. Sea como fuere, estas dos observaciones de Marx son más útiles para nuestros objetivos si se ponen en relación para identificar la concentración de capital, gracias a una expansión financiera, como el mecanismo clave mediante el cual la conclusión de un ciclo sistémico de acumulación a escala mundial se transforma en el comienzo de un nuevo ciclo.

Al incorporar esta hipótesis a nuestro aparato conceptual, no debemos olvidar los diferentes tipos de «concentraciones de capital» que han aflorado en nuestra investigación histórica de los ciclos sistémicos de acumulación. El verbo «concentrar» tiene dos significados pertinentes para nuestros objetivos: (1) «llegar o aproximarse a un centro común», y (2) «aumentar en fuerza, densidad o intensidad» (*Webster's New World Dictionary*, Second College Edition, 1970). Diversas formas de concentración de capital, en uno o en ambos de estos sentidos, se produjeron durante todas las fases de expansión financiera de la eco-

nomía-mundo capitalista. Y, sin embargo, únicamente algunas de estas formas se convirtieron en la base de un nuevo ciclo sistémico de acumulación.

En la expansión financiera de finales del siglo XIV y principios del siglo XV, la acumulación de capital llegó a concentrarse en un reducido número de ciudades-Estado, que incrementaron su fuerza y su densidad desviando el tráfico de las operaciones mercantiles o monetarias de sus competidores y apoderándose de los territorios y de las poblaciones de las ciudades-Estado más débiles. Esta concentración de capital se produjo en el interior de las estructuras organizativas del sistema de ciudades-Estado. Incrementó el tamaño y la fuerza de las unidades supervivientes del mismo y, al menos a corto plazo, del propio sistema. No fue este primer tipo de concentración, sin embargo, el que sentó los cimientos del primer ciclo sistémico de acumulación. Éstos se establecieron, por el contrario, gracias al segundo tipo de concentración. Se sentaron mediante la formación de una nueva estructura organizativa, que combinó las fuerzas de las redes cosmopolitas de acumulación (fundamentalmente genovesas) con las redes de poder más poderosas del momento (las hispano-portuguesas).

De modo similar, en la expansión financiera de finales del siglo XVI y principios del siglo XVII, la desviación del negocio de las ferias de Lyon y la subordinación de Sevilla y Amberes al sistema de las ferias de Piacenza constituyó claramente una forma de concentración de capital que apuntaba al dominio organizativo de la «nación» genovesa, y que se había producido en el interior del mismo a expensas de otras «naciones» capitalistas. Y, sin embargo, una vez más, no fue este tipo de concentración de capital en las estructuras preexistentes el que definió los fundamentos del segundo ciclo de acumulación. Por el contrario, éstos fueron establecidos mediante la concentración de capital que puso en manos de la elite mercantil holandesa los medios necesarios para patrocinar la formación de un nuevo tipo de Estado (las Provincias Unidas), de un nuevo tipo de sistema interestatal (el Sistema de Westfalia) y de un nuevo tipo de organización comercial (las compañías estatutarias por acciones y un mercado de valores en sesión permanente).

La concentración de capital que se produjo durante la expansión financiera de la segunda mitad del siglo XVIII fue un proceso mucho más complejo que el que se había producido en las anteriores expansiones financieras debido a la intrusión de organizaciones territorialistas que habían internalizado con éxito el capitalismo. Una tendencia análoga puede observarse, no obstante, analizando las organizaciones comerciales que lideraron el ciclo holandés: las compañías estatutarias por acciones. A fines del siglo XVIII, el capital invertido en tales compañías se había concentrado casi totalmente en una de ellas, la Compañía de las Indias Orientales inglesa, habiendo sido expulsadas del negocio la mayoría de las restantes. Aunque las conquistas territoriales de la Compañía inglesa

se convirtieron en un ingrediente esencial de los fundamentos del tercer ciclo sistémico de acumulación, no lo fue la Compañía en sí misma. Las estructuras organizativas del imperialismo de libre comercio británico reposaron tanto sobre la formación del imperio británico en la India como sobre la «desregulación» progresiva y la liquidación final de las actividades de la Compañía de las Indias Orientales.

En general, los datos históricos muestran que durante las fases de expansión financiera de la economía-mundo capitalista se han producido simultáneamente dos tipos diferentes de concentración de capital. Uno de ellos se ha producido en el interior de las estructuras organizativas del ciclo de acumulación que se estaba aproximando a su fin. Por regla general, este tipo de concentración ha estado asociado a una «época dorada» final de revitalización (R_1, R_2, R_3, R_4 en la Figura 16) del todavía dominante, pero cada vez más volátil, régimen de acumulación. Esta época dorada no ha sido nunca expresión de las energías renovadas de ese régimen para generar una nueva ola de expansión material de la economía-mundo capitalista. Siempre ha indicado, por el contrario, la intensificación de la lucha competitiva y de la lucha por el poder que se hallaba a punto de precipitar la crisis terminal del régimen en cuestión (T_1, T_2, T_3 en la Figura 16).

El otro tipo de concentración de capital que se ha producido durante las fases de expansión financiera de la economía-mundo capitalista puede haber contribuido o no a la revitalización del régimen de acumulación existente. En todo caso, su principal función histórica ha sido profundizar la crisis del sistema, generando estructuras regionales de acumulación que posteriormente desestabilizarían el viejo régimen y anunciatían la emergencia del nuevo. Una vez que los viejos regímenes colapsaban bajo el peso de sus propias contradicciones, el terreno se hallaba despejado para que los nuevos regímenes ocuparan una posición dominante, la economía-mundo se reconstituyera sobre nuevos fundamentos organizativos y la situación fuese propicia para que se desencadenase una nueva ola de expansión material de la economía-mundo capitalista.

El perfil ascendente de la sucesión de los ciclos sistémicos de acumulación indicado en la Figura 16 designa este segundo tipo de concentración de capital. Con frecuencia menos espectacular que el primero, este segundo tipo es el único que ha tenido una importancia absolutamente fundamental para propulsar a la economía-mundo capitalista desde las profundidades de todas y cada una de sus crisis sistémicas hacia límites espaciales y temporales más progresivos y ambiciosos, en un proceso de autoexpansión aparentemente interminable. Contar la historia del largo siglo XX consiste en gran medida en mostrar cómo y porqué el régimen de acumulación estadounidense: (1) emergió a partir de los límites, contradicciones y crisis del imperialismo del libre comercio británico como estructura regional dominante de la economía-mundo capitalista; (2) re-

constituyó la economía-mundo sobre fundamentos que posibilitaron otra ola de expansión material, y (3) ha alcanzado su propia madurez y, quizá, está preparando el terreno para la emergencia de un nuevo régimen dominante.

En el «Capítulo 4», centraremos nuestra atención, en primer lugar, en las contradicciones del régimen británico que crearon las condiciones para la emergencia del régimen estadounidense de acumulación. Procederemos después a analizar la formación del régimen estadounidense y el ciclo sistémico de acumulación que se derivó del mismo. En la sección final del capítulo, examinaremos el proceso mediante el cual la crisis-señal del ciclo de acumulación estadounidense se transformó en una nueva *belle époque*, que en muchos aspectos recuerda a la época eduardiana y a la «época de las pelucas». Finalmente, en el «Epílogo» examinaremos las estructuras regionales de acumulación (del este de Asia) que han emergido al hilo de la crisis del régimen estadounidense y que paulatinamente han llegado a dominar la conformación del presente y del futuro de la economía-mundo capitalista.

IV El largo siglo XX

LA DIALÉCTICA DEL MERCADO Y EL PLAN

Las estrategias y estructuras de acumulación de capital que han conformado nuestra época se perfilaron primordialmente durante el último cuarto del siglo XIX. Tuvieron su origen en un nuevo proceso de internalización de costes, producto de la lógica de economización que rige la empresa capitalista. El régimen holandés había hecho avanzar los procesos de acumulación de capital a escala mundial con respecto al régimen genovés, internalizando los costes de protección; el régimen británico había hecho lo propio respecto al régimen holandés, mediante la internalización de los costes de producción; siguiendo idéntica pauta, el régimen estadounidense se había comportado del mismo modo en relación con el régimen británico internalizando los costes de transacción.

La noción de internalización de los costes de transacción, que a nuestro juicio constituye el rasgo específico del cuarto ciclo sistémico de acumulación (estadounidense), ha sido definida gracias al estudio teórico precursor efectuado por Richard Coase (1937) sobre las ventajas competitivas de las organizaciones comerciales verticalmente integradas, a la ampliación del análisis de Coase efectuada por Oliver Williamson (1970) y al estudio realizado por Alfred Chandler sobre la emergencia y rápida expansión de la moderna corporación estadounidense a finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Como ha mostrado Chandler (1977; 1978), la internalización en el interior de un único entorno organizativo de actividades y transacciones previamente ejecutadas por unidades comerciales independientes permitió a las empresas multidepartamentales verticalmente integradas reducir y calcular con más precisión los costes de transacción: es decir, los costes vinculados a la transferencia de *inputs* intermedios a

lo largo de una cadena de entornos organizativos independientes que conectan la producción primaria con el consumo final.

Las economías así creadas constituían «economías de velocidad», no «economías de tamaño»:

> [Las economías] derivaban más de la velocidad que del tamaño. No era el tamaño de [un]... establecimiento, medido por el número de trabajadores y por la dimensión y valor de las instalaciones productivas, sino la velocidad del consumo intermedio y el incremento de volumen resultante, lo que permitía economías que reducían los costes e incrementaban la producción por trabajador y por máquina... Para obtener economías de velocidad resultaba esencial el desarrollo de nueva maquinaria, el abastecimiento de mejores materias primas y una aplicación intensificada de la energía, seguidos por la creación de un modelo organizativo y de procedimientos para coordinar y controlar los nuevos flujos de gran volumen a través de diversos procesos de producción. (Chandler, 1977: 244.)

Las economías de velocidad permitidas por la internalización de los costes de transacción no se limitaron únicamente a las empresas manufactureras; en realidad, tampoco se originaron en ellas. Las compañías ferroviarias habían sido pioneras de la mayoría de las innovaciones organizativas que iban a revolucionar la estructura de la acumulación en los Estados Unidos; junto con estas innovaciones, se produjo una reorganización total de la distribución mediante la aparición de distribuidores en masa (el vendedor al por menor, la agencia publicitaria, las firmas de venta a domicilio, la cadena de almacenes), que internalizaron un elevado volumen de transacciones mercantiles en una única empresa:

> Mientras los ferrocarriles y el telégrafo coordinaban el flujo de bienes de un centro comercial a otro desde las estaciones de ferrocarril y de las compañías de transporte, los nuevos distribuidores de la comercialización en masa gestionaban directamente la miríada de transacciones inherentes al desplazamiento de un flujo tremendamente elevado de bienes, desde miles de productores a cientos de miles de consumidores. (Chandler, 1977: 236.)

La integración de los procesos de producción en masa con los procesos de distribución en masa en una única organización dio lugar a un nuevo tipo de empresa capitalista. Este nuevo tipo de empresa, habiendo internalizado toda una secuencia de subprocesos de producción e intercambio que iban desde el abastecimiento de los *inputs* primarios a la enajenación de los productos finales, se hallaba en condiciones de someter los costes, riesgos e incertidumbres inhe-

rentes al desplazamiento de esos bienes a lo largo de esa secuencia a la lógica economizadora de la acción administrativa y de la planificación corporativa a largo plazo:

> Tal internalización concedió a esta empresa de mayor tamaño muchas ventajas. Al hacer rutinarias las transacciones entre unidades, los costes de las transacciones se redujeron. Al vincular la administración de las unidades productivas con la de las unidades de abastecimiento y distribución, los costes de información sobre los mercados y las fuentes de suministro disminuyeron. Tuvo mucha mayor importancia que la internalización de muchas unidades hiciese posible que el flujo de bienes de una unidad a otra fuese administrativamente coordinado. Una coordinación temporal más eficaz de los flujos posibilitó una utilización más intensa de las instalaciones y del personal empleado en el proceso de producción y de distribución, incrementándose por tanto la productividad y reduciéndose los costes. Además, la coordinación administrativa proporcionó un flujo de tesorería más estable y un pago más rápido de los servicios prestados. (Chandler, 1977: 7.)

Cuando los importantes y regulares flujos de tesorería generados por este tipo de concentración de las actividades empresariales se reinvirtieron en la creación de jerarquías de cuadros de alto y medio rango, especializados en controlar y regular los mercados y los procesos de trabajo, las empresas verticalmente integradas comenzaron a disfrutar de ventajas competitivas frente a las empresas unidepartamentales o frente a las empresas multidepartamentales menos especializadas. Estas ventajas se tradujeron en el crecimiento y la difusión sorprendentemente rápidos del nuevo tipo de estructura organizativa. «Casi inexistentes a fines de la década de 1870, estas empresas integradas llegaron a dominar muchas de las industrias [estadounidenses] más importantes en menos de tres décadas» (Chandler, 1977: 285).

El crecimiento no se limitó al mercado doméstico estadounidense. «Las corporaciones estadounidenses comenzaron a desplazarse a países extranjeros casi en el mismo momento en que habían concluido su integración continental... Al convertirse en empresas nacionales, las corporaciones estadounidenses aprendieron cómo convertirse en empresas internacionales» (Hymer, 1972: 121). En 1902, los europeos hablaban ya de «invasión americana», y en 1914, la inversión exterior directa estadounidense equivalía al 7 por 100 del PNB estadounidense, porcentaje idéntico al de 1966, cuando de nuevo los europeos se sintieron amenazados por el «desafío americano» (cfr. Wilkins, 1970: 201-202).

La expansión exterior incrementó todavía más los recursos organizativos de las jerarquías de los cuadros estadounidenses, tanto en los propios Estados

Unidos como en el extranjero, concebidas para controlar los mercados y los procesos de trabajo en las áreas y ramas de actividad comercial que deseaban ocupar o que ya habían ocupado, y para regularlos en beneficio propio. Incluso en industrias en las que las técnicas de producción en masa eran cruciales para el éxito empresarial, la organización, y no la tecnología, constituyó la barrera real para penetrar en las mismas:

> La barrera más imponente erigida contra la entrada en estas industrias estaba constituida por la organización que los pioneros habían construido para comercializar y distribuir los productos que desde hacía poco tiempo producían en masa. Un competidor que adquiría la tecnología necesaria, tenía que crear una organización nacional y, con frecuencia, global, de gestores, compradores y vendedores si deseaba arrebatar una parte del negocio a las empresas, una o dos, que ya ocupaban los canales de comercialización más importantes. Además, mientras el pionero podía financiar la construcción de la primera de estas organizaciones con recursos procedentes del flujo de tesorería generado por el elevado volumen de su negocio, el recién llegado tenía que establecer una red que compitiese con aquélla, antes de que el elevado volumen de su producción redujese los costes unitarios y crease un flujo de tesorería de ciertas dimensiones. [Y debía hacer esto, enfrentándose entretanto] con un competidor cuyas economías de velocidad le permitían reducir precios y conservar todavía un margen de beneficio. (Chandler, 1977: 299.)

La espectacular expansión, doméstica y transestatal, de las empresas comerciales multidepartamentales estadounidenses y las barreras de entrada organizativas que crearon se hallaron vinculadas con el crecimiento igualmente espectacular de las jerarquías de cuadros y de las estructuras burocráticas. Una vez constituidas, estas jerarquías y estructuras «se convirtieron en fuente de permanencia, poder y crecimiento continuado»:

> En palabras de Werner Sombart, la empresa comercial moderna adquirió «vida propia». Las empresas tradicionales tenían normalmente una vida corta... Por otro lado, las jerarquías que estaban comenzando a gestionar las empresas multidepartamentales gozaban de una permanencia que superaba la de cualquier individuo o grupo de individuos que trabajaran en ellas... Los hombres iban y venían. La institución y sus oficinas permanecían. (Chandler, 1977: 8.)

En opinión de Chandler, el desarrollo de las jerarquías de cuadros marcó la culminación de una «revolución organizativa» que había comenzado durante

la década de 1850 con los ferrocarriles y que, en 1910, había transformado radicalmente los métodos mediante los que eran gestionadas y administradas las empresas capitalistas y las modalidades en virtud de las que se estructuraban las actividades económicas. Como consecuencia de esta revolución organizativa, «[un] empresario de hoy se encontraría tremendamente cómodo en el mundo empresarial de 1910, pero el de 1840 sería para él un lugar extraño, arcaico y misterioso. Al empresario americano de 1840, en consecuencia, le resultaría más familiar el entorno de la Italia del siglo XV que el de su propia nación setenta años más tarde» (Chandler, 1977: 455).

A esto podemos añadir que los altos cargos de las corporaciones multinacionales de la actualidad se sentirían más a gusto entre los *Heeren* de las compañías por acciones holandesas del siglo XVII, que en los negocios familiares que constituyeron la columna vertebral del capitalismo británico del siglo XIX. Y de modo similar, a los cuadros medios de la VOC de finales del siglo XVII les resultaría más fácil vivir y coronar su carrera profesional en las multinacionales actuales que en el mundo empresarial de la Inglaterra del siglo XIX. La emergencia de la empresa capitalista por acciones, verticalmente integrada y burocráticamente gestionada, como unidad dominante de acumulación de capital a escala mundial ha retrotraído al mundo empresarial, en más de un aspecto, a las estrategias y estructuras del régimen de acumulación holandés.

Como ya subrayamos en el «Capítulo 1», no deberían exagerarse las analogías existentes entre el sistema de las compañías estatutarias por acciones de los siglos XVII y XVIII y el de las corporaciones transnacionales del siglo XX. Las compañías estatutarias por acciones eran organizaciones en parte privadas, en parte gubernamentales que se especializaron territorialmente en excluir a otras organizaciones similares. Como tales, fueron pocas y resultaron esenciales para la consolidación y expansión de la exclusividad territorial del sistema europeo de Estados soberanos. Las corporaciones transnacionales que emergieron a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, por el contrario, fueron organizaciones estrictamente empresariales que se especializaron funcionalmente en una línea particular de negocio, operando en múltiples territorios y unidades políticas. Como tales, han sido incomparablemente más numerosas de lo que nunca lo fueron las compañías estatutarias por acciones y han minado progresivamente la posición central del sistema interestatal como sede primaria del poder mundial.

Aunque esta diferencia resulta importante, dado que ofrece una medida de la evolución de la economía-mundo capitalista durante los últimos trescientos años, no nos debe impedir percibir que esta evolución no se ha producido de modo lineal, sino mediante una alternancia de tipos opuestos de estructuras organizativas, en las que la forma corporativa de empresa ha aparecido, ha de-

saparecido y ha vuelto a aparecer. Henri Pirenne fue el primero que observó, hace ochenta años, un movimiento pendular de este tipo en la evolución del capitalismo histórico como sistema-mundo. En su estudio sobre la historia social del capitalismo que ha inspirado nuestra conceptualización de los ciclos sistémicos de acumulación, Pirenne también observó una «sorprendente regularidad» en la alternancia de fases de «libertad económica» y fases de «regulación económica». La libre expansión del comercio ambulante dio lugar al espíritu regulador característico de la economía urbana, que a su vez fue seguido por el ardor individualista del Renacimiento. Éste alcanzó su punto álgido en la segunda mitad del siglo XVI, momento en el que el péndulo una vez más comenzó a moverse en la dirección opuesta. Y así como el espíritu regulador de la economía urbana siguió a la libertad del siglo XII; «de modo análogo, el mercantilismo se impuso sobre el comercio y la industria durante los siglos XVII y XVIII» (Pirenne, 1953: 515).

La tendencia hacia la regulación económica perduró únicamente hasta el momento en que, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX, «la invención de maquinaria y la aplicación de la energía de vapor a la manufactura desorganizó completamente las condiciones de la actividad económica». Los fenómenos del siglo XVI se reprodujeron, «pero con una intensidad decuplicada». De nuevo, «se cree tan sólo en el individualismo y el liberalismo». Bajo el eslogan del *laissez faire, laissez aller*, las consecuencias de la libertad económica se llevaron hasta el extremo, provocando un nuevo movimiento en el sentido opuesto:

> La competencia sin restricciones abocó a los [capitalistas] a luchar entre sí y pronto suscitó resistencias... entre el proletariado al que estaban explotando. Y, al mismo tiempo que surge esa resistencia que se enfrenta al capital, este último, que sufre en sí mismo el abuso de esa libertad que le había permitido emerger, se obliga a disciplinar sus negocios. Se organizan cárteles, *trusts*, y sindicatos de productores; mientras, los Estados, percibiendo que es imposible dejar a los patrones y a los empleados enfrentarse entre sí anárquicamente, ponen en vigor la legislación social. (Pirenne, 1953: 516.)

Los movimientos seculares mediante los que se ha materializado la alternancia de fases de «libertad económica» y fases de «regulación económica» indicada por Pirenne se corresponden a grandes rasgos con nuestra sucesión de ciclos sistémicos de acumulación. El régimen genovés hizo moverse el péndulo desde el espíritu tremendamente regulador de las ciudades-Estado capitalistas de finales del siglo XIV y principios del XV (magníficamente epitomizado por el capitalismo monopolista de Estado veneciano) hacia la comparativa libertad económica del sistema de las «naciones» capitalistas que reguló durante el siglo XVI

el expandido sistema monetario y comercial europeo desde mercados selectos: Amberes y Lyon primero, después las ferias móviles de «Bisenzone» hasta que éstas se establecieron en Piacenza. El régimen holandés, por el contrario, desplazó el péndulo hacia la implicación directa de los gobiernos en la promoción y organización de los procesos de acumulación de capital a escala mundial, bien directamente, bien mediante la formación de compañías estatutarias por acciones destinadas a ejercer funciones gubernamentales en el mundo no-europeo en nombre de los diversos Estados.

El nuevo movimiento engendrado por el ascenso y total expansión del régimen británico, que en realidad reprodujo los fenómenos del siglo XVI con «intensidad decuplicada», tiene que ver directamente con la materia que tratamos, dado que creó las condiciones sistémicas en las que en un primer momento se originó el capitalismo corporativo estadounidense y, posteriormente, se convirtió en la estructura dominante de acumulación de toda la economía-mundo. Contrariamente a la sugerencia de Pirenne, la «revolución industrial» de finales del siglo XVIII añadió un nuevo impulso al movimiento, pero no lo inició. Después de todo, *La riqueza de las naciones*, que más tarde se convirtió en el manifiesto del credo liberal del siglo XIX, se publicó cuando la «revolución industrial» apenas había comenzado. Y el principal objetivo de su apelación al libre comercio no era tanto la existencia de un Estado poderoso como la gran empresa de la época, es decir, fundamentalmente las compañías estatutarias por acciones. «Estas compañías», indica Smith,

> aunque pueden, quizá, haber sido útiles para introducir por primera vez ciertas líneas de actividad comercial, realizando, a sus expensas, un experimento que el Estado no podía considerar prudente llevar a cabo, a largo plazo han demostrado ser universalmente gravosas o inútiles y han desorganizado o limitado el comercio. (Smith, 1961: II, 255.)

Irónica, y trágicamente para los pueblos de África, los primeros orígenes del movimiento a favor del libre comercio pueden remontarse al tráfico atlántico de esclavos. Como indicamos anteriormente, la WIC fue pionera en el comercio triangular que hizo alcanzar al tráfico de esclavos cotas históricamente sin precedentes, pero no pudo detener la entrada de competidores en el negocio, como había sido capaz de hacer la VOC en el comercio de especias finas en las Indias orientales. A finales del siglo XVII, una compañía inglesa, la Compañía Real Africana (instituida en 1672) se había convertido en la más poderosa y eficaz de las compañías europeas constituidas exclusivamente para comerciar con África. Pero incluso esta compañía no podía competir de modo eficaz con empresas comerciales más ligeras y flexibles. «A comienzos del siglo XVIII, había

claros indicios de que la compañía por acciones dotada de un estatuto privilegiado ya no era el mejor instrumento para realizar el tráfico de esclavos; en los próximos treinta años, los países más involucrados en tal actividad optaron por el comercio competitivo llevado a cabo por mercaderes y empresas privadas». Al permitir que la WIC retuviese su monopolio durante el mayor tiempo posible (hasta 1734), los holandeses se limitaron a acentuar la tendencia decreciente de su cuota comercial (Davies, 1957; 1974: 127).

El principal problema de las compañías estatutarias por acciones radicaba en que, en el comercio atlántico en general y en el africano en particular, resultaba difícil hacer respetar sus monopolios. El abastecimiento de esclavos requería la construcción y el mantenimiento de costosas fortificaciones en la costa occidental africana, que sin embargo constituían medios ineficaces para defender la línea costera contra la competencia; los colonos americanos, cuya actividad empresarial era esencial para la expansión del comercio atlántico, se quejaron continuamente del precio y de la cantidad del suministro de esclavos, siendo difíciles de cobrar o directamente incobrables las deudas de aquéllos, procedentes de compras de esclavos efectuadas a crédito; los comerciantes ilegales se movilizaron continuamente para lograr el reconocimiento gubernamental, que únicamente los gobiernos francés e inglés se mostraron dispuestos a conceder; los empleados de las compañías con frecuencia practicaron el contrabando, comerciaron con comerciantes ilegales y se despreocuparon del interés de sus compañías; además, la competencia entre estas compañías instituidas por los diferentes gobiernos hizo que estos problemas empeoraran para todas ellas (Davies, 1974: 117-131):

> El libre comercio se mostró por consiguiente más eficiente que el monopolio... Éste, sin embargo, había sido de cierta utilidad para estimular una tradición esclavista inglesa y para acumular el conocimiento necesario en un comercio que demandaba, en mayor medida que otros, habilidad y experiencia. Al menos, las compañías esclavistas inglesas eran más eficaces que las francesas y los colonos ingleses, a pesar de sus quejas, no se enfrentaron a la «horrible escasez» de fuerza de trabajo que afligió a la Martinica y a Guadalupe durante el siglo XVII. (Davies, 1974: 118.)

Esta temprana victoria del libre comercio en el océano Atlántico prefiguró las dinámicas que iban a producir la desregulación ulterior y el declive final del sistema de las compañías estatutarias por acciones. En Inglaterra, aunque no en Holanda, estas compañías siempre caminaron sobre la cuerda floja, de la cual podían caer tan fácilmente como resultado de sus éxitos que como consecuencia de sus fracasos. Si los considerables gastos que se generaban al abrir una nueva línea

comercial demostraban no ser rentables, estas compañías salían simplemente del negocio y ahí acababa el asunto. Si la inversión resultaba rentable, su vida podía resultar miserable e incluso corta, en virtud de la erosión potencial o real de sus privilegios que, como norma, eran vitales para su mera existencia, dado que se trataba de empresas en parte gubernamentales y en parte comerciales.

La estructura macrocefálica y oligárquica de la clase capitalista holandesa protegió a las compañías holandesas de los peligros que suponían ambos tipos de caída. Las pequeñas compañías holandesas, aunque protestaron enérgicamente contra los privilegios de la VOC, nunca dispusieron de una oportunidad real para revocarlos. Incluso la WIC, una compañía comparativamente carente de éxito, pudo disfrutar continuamente del apoyo gubernamental en momentos de necesidad.

La estructura más democrática y de base más amplia de la clase capitalista inglesa, por el contrario, expuso a las compañías por acciones inglesas al peligro constante de verse privadas de sus privilegios, una vez que habían cumplido la tarea encomendada de abrir una nueva línea de actividad comercial. Así, una vez que la Compañía Real Africana hubo asentado la presencia inglesa en el comercio triangular atlántico, la Revolución Gloriosa de 1688 estimuló la presencia de comerciantes ilegales, que desbordaron el comercio imperturbable de la Compañía. La decisión tomada en 1698 por el Parlamento inglés, que reconocía la posición de estos comerciantes y les autorizaba a utilizar los fuertes de la Compañía abonando el pago del 10 por 100 de sus exportaciones procedentes de Inglaterra, tuvo todavía peores consecuencias para la Compañía Real Africana. Las pequeñas empresas privadas, autorizadas a competir en términos más o menos igualitarios con las grandes empresas corporativas, zanjaron fácilmente la contienda a su favor (Davies, 1957: 122-152; 1974: 117-118).

El movimiento por el libre comercio debió invertir mucho más tiempo para situarse en condiciones de igualdad con la empresa corporativa en las Indias orientales y promover la liquidación de la misma. Durante un dilatado período de tiempo tras su creación bajo el reinado de Isabel I, la Compañía de las Indias Orientales había conocido una existencia realmente precaria. La Compañía obtuvo en un primer momento substanciosos beneficios, erigiendo cierto número de factorías y fuertes, e incluso apoderándose de algunos territorios portugueses. Apenas sobrevivió, sin embargo, a la coyuntura adversa del segundo cuarto del siglo XVII, cuando la mayoría de sus accionistas comenzaron a dudar de si podía continuar comerciando dadas las abrumadoras dificultades a las que se enfrentaba, repentinamente agravadas por una aguda escasez de liquidez en la City (Chaudhuri, 1965: caps. 2 y 3).

Esto se debió fundamentalmente a la centralización preferente de la mayor parte del comercio más rentable con las Indias orientales en manos de la VOC.

Incapaz de arrancar el comercio de especias del control de la VOC, la Compañía de las Indias Orientales inglesa se vio forzada a especializarse en el comercio dirigido hacia la metrópoli y en el comercio intra-asiático, ambos efectuados con productos textiles y menos rentables que aquél. Esta actividad comercial no era únicamente menos rentable que el comercio de especias; era también mucho más difícil de llevar a cabo:

> La industria textil era difícil de gestionar por [la] mera razón de que no se hallaba contenida en una única red, como en Europa. Sectores y circuitos diferentes gobernaban la producción y la comercialización de las materias primas; confeccionar la hilaza de algodón (una dilatada operación, especialmente si el objetivo era obtener un hilo fino y fuerte, como, por ejemplo, para hacer muselina); tejer; blanquear y preparar los productos, y después estampar. Los procesos que en Europa se hallaban integrados verticalmente (como en la Florencia del sigo XIII) se hallaban organizados en compartimentos independientes... En realidad, en toda la India se procesaba seda y algodón, enviándose una increíble cantidad de productos, desde los más ordinarios hasta los más lujosos, a todo el mundo... Puede haber pocas dudas de que hasta la Revolución Industrial inglesa, la industria algodonera india fue la primera del mundo, tanto por la calidad y la cantidad de su producción, como por la escala de sus exportaciones. (Braudel, 1984: 508-509.)

Este aparato comercial-industrial altamente diferenciado, descentralizado y eficiente constituía probablemente el caso más grandioso y complejo de «especialización flexible» que el mundo había conocido hasta el momento. Para hacer que el mismo funcionara en beneficio de la Compañía de las Indias Orientales, ésta no tuvo otra opción que utilizar las redes comerciales locales. Aunque ello resultaba necesario, esta adaptación a la estructura descentralizada de la industria textil india expuso a la Compañía a la competencia de otras compañías europeas, de comerciantes europeos independientes, de comerciantes locales árabes y armenios, y de otras diásporas de mercaderes. Esta competencia presionó constantemente a la baja los márgenes de beneficio en el comercio de productos textiles. Y esta presión a la baja a su vez fue la que provocó la precariedad de la existencia de la Compañía durante el siglo XVII y principios del siglo XVIII, así como los continuos intentos efectuados por la misma de compensar sus reducidos márgenes de beneficio mediante la expansión de sus operaciones (Arrighi, Barr e Hisaeda, 1993).

Con el paso del tiempo, sin embargo, esta expansión desplazó el eje del negocio europeo en Asia desde las especias a los productos textiles y del archipiélago malayo al subcontinente indio, y ello trastocó las fortunas de ingleses y ho-

landeses en las Indias orientales. La Compañía recibió poca ayuda de la metrópoli para acometer la hercúlea tarea que suponía este trastocamiento. La concesión de una carta de privilegios a una Compañía rival en 1698 no fue ciertamente de mucha ayuda, aunque la fusión de ambas en 1709 sentó las condiciones para el ulterior ascenso de la nueva Compañía al puesto de agencia capitalista y territorialista europea dominante en Asia. A lo largo del siglo XVIII, sin embargo, la imposición de obligaciones exorbitantes sobre el comercio de la Compañía con la metrópoli, para proteger a las industrias inglesas todavía incapaces de competir con las manufacturas indias, debe haber constituido un enorme lastre sobre los esfuerzos desplegados por aquélla para establecer su control sobre la oferta de las productos textiles indios.

En todo caso, lo que finalmente hizo girar la rueda de la fortuna de la Compañía no fue la ayuda que recibió de la metrópoli, sino la autoayuda que se prestó a sí misma en los campos de batalla de la India. Como respuesta a la desintegración del imperio mogol, el tamaño y el radio de acción de las fuerzas militares de la Compañía comenzaron a expandirse durante la década de 1740 y a reorganizarse de acuerdo con pautas europeas. En la víspera de Plassey, la Compañía contaba con batallones indios y se hallaba en condiciones de combinar las superiores técnicas europeas en el uso y control de la fuerza con la utilización extensiva de mano de obra local. Esta combinación explica de modo determinante el éxito que cosechó la Compañía al derrotar toda competencia local en la lucha por la sucesión del imperio mogol (McNeill, 1984: 135; Wolf, 1982: 244-246; Bayly, 1988: 85).

Una vez que la Compañía se convirtió en un poderoso «Estado-Compañía» (Marshall, 1987), el camino se hallaba despejado, no únicamente para la apropiación masiva de recursos tributarios y la transferencia de los mismos, en palabras de D. K. Fieldhouse (1967: 159), «a los accionistas de Europa mediante exportaciones sin contraprestación», sino también para el reforzamiento del control ejercido por la Compañía sobre la industria textil india. La anterior estrategia de adaptación a las estructuras descentralizadas de producción e intercambio preexistentes fue substituida progresivamente por una estrategia de subordinación imperativa de esas estructuras al control centralizado de los gestores de la Compañía (Wolf, 1982: 245-256). Aunque en el proceso la industria textil india perdió mucha de su flexibilidad y con ella parte de su competitividad, los flujos de tesorería percibidos por la Compañía procedentes del comercio de productos textiles aumentaron en volumen y regularidad hasta aproximadamente 1780, momento en el que la expansión comenzó a decrecer.

El éxito cosechado por la Compañía de las Indias Orientales como organización gubernamental y empresarial no facilitó su existencia. Por el contrario,

el éxito derivado, por un lado, de reemplazar a la corte mogol como organización redistributiva dominante del sudeste de Asia y, por otro, de haber expulsado a la VOC de la actividad comercial fue seguido por una crisis fiscal y por un fuerte movimiento desencadenado en la metrópoli tendente a privar a la Compañía de sus privilegios comerciales. Un primer presagio de lo que se avecinaba lo constituyó la triplicación de su deuda entre 1798 y 1806, a pesar de las enormes accesiones territoriales (Bayly, 1988: 84). Otro signo más amenazador se produjo a los pocos años, cuando Birmingham y otros centros manufactureros provinciales comenzaron a presionar para que se aboliese el monopolio detentado por la Compañía sobre el comercio indio, lo cual consiguieron en 1813 (Moss, 1976).

Durante aproximadamente los veinte años que siguieron a esta abolición, la Compañía pudo compensar esta pérdida explotando de modo más eficiente el monopolio que conservaba sobre el comercio con China. Aunque el comercio del té realizado con China había sido, desde principios del siglo XVIII, una actividad subsidiaria muy rentable, inicialmente su expansión se había visto seriamente constreñida por la carencia de demanda de bienes europeos en China y la consiguiente necesidad de entregar oro y plata para comprar té. La Compañía de las Indias Orientales había heredado el problema secular del desequilibrio estructural existente en el comercio Oeste-Este. Como indicamos anteriormente, este desequilibrio podía retrotraerse a la época romana. Los grandes descubrimientos y la apropiación europea de la plata americana no corrigió este desequilibrio; simplemente permitieron que Europa, mediante la intermediación del régimen de acumulación holandés, incrementara su déficit comercial, de modo que, en palabras de Louis Dermigny, China se convirtió en «la tumba del tesoro americano» (citado en Wolf, 1982: 255).

Cuando en 1776 «la Revolución Americana privó a Inglaterra del suministro de la plata mexicana... [La] respuesta a las súplicas financieras de la Compañía fue el opio de la India» (Wolf, 1982: 257). Una vez que ésta comenzó a incrementar sus ventas de opio a China y a monopolizar su producción en Bengala, el comercio chino demostró rápidamente ser mucho más rentable y dinámico que el comercio de productos textiles. Esta tendencia era ya evidente antes de que se produjese la abolición del monopolio comercial de la Compañía con la India. Una vez abolido éste, la concentración de la Compañía en esta actividad comercial condujo a un crecimiento explosivo de los fletes y al vuelco del déficit crónico de la balanza de pagos con China (Wakeman, 1975: 126; Greenberg, 1979: cap. 5 y apéndice 1; Bagchi, 1982: 96-97). Como comenta Eric Wolf irónicamente, «los europeos tuvieron finalmente algo que vender a los chinos».

Este crecimiento explosivo de las ventas de opio a China, aunque era rentable, no fue de ayuda para la Compañía durante mucho tiempo, ya que ésta se vio afli-

gida por el mismo tipo de contradicción que había erosionado las fortunas de la Compañía Real Africana un siglo antes. A principios del siglo XVIII, el estímulo de una tradición inglesa en el tráfico de esclavos expuso a la Compañía estatutaria pionera a la competencia de una multitud de pequeñas empresas no reguladas, que desafiaron con éxito los privilegios corporativos de que disfrutaba en el mercado atlántico y en el Parlamento inglés. Análogamente, a principios del siglo XIX, el estímulo de una tradición inglesa en el comercio de opio con China expuso a la Compañía estatutaria pionera a idéntico tipo de desafíos. El comercio de opio se hallaba prohibido por el imperio chino, por lo que la Compañía tuvo que recurrir a comerciantes privados europeos y asiáticos para introducir la droga de contrabando en China y concentrar sus esfuerzos en la monopolización de la oferta y la regulación de los precios (Bagchi, 1982: 96). Cuando este comerció se expandió, las actividades «informales» de los comerciantes europeos privados sobrepasó enseguida los recursos de la Compañía para controlarlos y en la metrópoli se consideró el libre comercio como un medio más eficaz que el monopolio para suscitar el engrandecimiento nacional.

La abolición del monopolio comercial con China en 1833 supuso el principio del fin de la Compañía de las Indias Orientales inglesa. Privada de todos sus privilegios comerciales, los recursos de la misma para cumplir eficazmente sus innumerables funciones de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra declinaron todavía más, hasta que resultó evidente a los defensores y detractores de la misma que era totalmente incompetente para gobernar el imperio que había conquistado. Y cuando tras la Gran Rebelión de 1857 el Parlamento comenzó a «nacionalizar» ese imperio, pocos se preocuparon del destino de la Compañía. De lo que se preocupó todo el mundo en Gran Bretaña fue de que el imperio de la India fuese gestionado y explotado eficaz y eficientemente de acuerdo con el interés nacional.

En resumen, las compañías estatutarias por acciones fueron organizaciones empresariales autorizadas por los gobiernos europeos para ejercer en el mundo no-europeo funciones de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra, consideradas ambas simultáneamente como un fin en sí mismas y como medios de expansión comercial. En la medida en que estas compañías realizaron estas funciones de modo más eficaz que los propios gobiernos, pudieron obtener la concesión de privilegios comerciales y de protección más o menos proporcionales a la utilidad de sus servicios. En el momento en que dejaron de prestarlos, sin embargo, las compañías fueron privadas de sus privilegios y los gobiernos metropolitanos asumieron en sus propias manos las funciones de construcción del aparato estatal y de organización de la guerra realizadas por aquéllas.

Al tomar tal iniciativa, el gobierno británico se convirtió en el gobierno imperial de la India. La liberación del comercio de los privilegios corporativos y la

construcción imperial en el mundo no-europeo constituyeron las dos caras del mismo proceso de sustitución del sistema de las compañías estatutarias por acciones. La decisión de liquidar estas compañías, sin embargo, obedeció a razones puramente pragmáticas, la cual fue revocada tan pronto como las condiciones sistémicas hicieron suponer que las compañías estatutarias por acciones iban a ser útiles de nuevo. A finales del siglo XIX, el gobierno británico y las empresas británicas lanzaron una nueva generación de estas compañías autorizadas para ampliar todavía más (fundamentalmente en África) el radio de acción espacial de sus redes comerciales, de poder y de acumulación.

Aunque un escaso número de estas compañías obtuvo resultados brillantes, el caso más sobresaliente es el de la British South Africa Company, esta revitalización no podía suponer, y de hecho no supuso, la vuelta al viejo sistema corporativo de compañías estatutarias en el que éstas eran las agencias que dirigían la expansión comercial y territorial de la economía-mundo capitalista. La llegada del vapor y de la producción mecanizada (la denominada industria moderna) había reorganizado totalmente las redes comerciales, de acumulación y de poder a escala mundial. Y cuando la expansión del imperialismo del libre comercio alcanzó sus límites al hilo de la Gran Depresión de finales del siglo XIX, esta reorganización dio lugar a nuevos tipos de empresas corporativas en la Europa continental y en Norteamérica, que subyugaron a las compañías estatutarias por acciones como agencias primarias de la expansión capitalista.

Las observaciones efectuadas por Pirenne relativas al impacto de industria moderna sobre la actividad económica «regulada» se hacen eco de la tesis sostenida por Marx, que afirma que la llegada del vapor y la producción mecanizada iniciaron una cadena aparentemente interminable de revoluciones interrelacionadas en el modo de producción e intercambio a través de las coordenadas espacio-temporales de la economía-mundo del siglo XIX:

> Un cambio radical en el modo de producción en un sector industrial implica un cambio similar en otros sectores. Esto sucede principalmente en aquellas actividades industriales que se hallan conectadas entre sí por formar parte de un proceso conjunto que, sin embargo, se halla escindido en fases diversas por una división social del trabajo, que provoca la producción de las mercancías independientes correspondientes. Así, hilar con maquinaria hizo que fuese una necesidad tejer con maquinaria y ambos procesos a su vez hicieron imperativa la revolución mecánica y química que se produjo en el blanqueo, el estampado y el teñido. Análogamente... la revolución en el hilado de algodón generó la invención de la desmotadera para separar las semillas de la fibra de algodón; únicamente mediante esta invención se hizo posible la producción de algodón a la enorme escala exigida en la actuali-

dad. Pero más especialmente, la revolución en los modos de producción de la industria y de la agricultura hizo necesario que se produjese una revolución en las condiciones generales del proceso social de producción, es decir, en los medios de comunicación y de transporte... Los medios de comunicación y de transporte heredados del período manufacturero pronto se convirtieron en trabas insoportables para la industria moderna, con su prisa ferviente por la producción, con su enorme extensión, con su traslado constante del capital y del trabajo de un sector productivo a otro y con sus recién creadas conexiones con los mercados de todo el mundo. Así, pues, los medios de comunicación y de transporte se adaptaron progresivamente a los modos de producción de la industria mecánica mediante la creación de un sistema de canales fluviales, de ferrocarriles, de vapores oceánicos y de sistemas telegráficos. Las masas enormes de hierro que tenían que forjarse, soldarse, cortarse, taladrarse y moldearse exigían, por su parte, máquinas ciclópeas [que únicamente podían construirse por medio de otras máquinas]. (Marx, 1959: 383-384.)

Este texto especifica el proceso mediante el que, como Marx señala en otra parte, «la industria moderna ha establecido un mercado mundial, cuyo camino fue preparado por el descubrimiento de América». Los «grandes descubrimientos», la penetración de los mercados de las Indias orientales y del mercado chino, la colonización de las Américas y el comercio colonial crearon conjuntamente las condiciones para la emergencia de la industria moderna, propinando al comercio y a la industria «un impulso desconocido hasta entonces». Una vez que el vapor y la maquinaria revolucionaron la tecnología industrial, la propia expansión industrial se convirtió en el principal factor de integración de los mercados de todo el mundo en un único mercado mundial (Marx y Engels, 1967: 80-81).

La formación de un único mercado mundial, a su vez, reaccionó sobre la extensión de la industria y dotó a la producción y al consumo de cada país de un «carácter cosmopolita»:

> Para gran desazón de los reaccionarios, [la burguesía] ha privado a la industria de los cimientos nacionales sobre los que se sustentaba. Todas las viejas industrias nacionales han sido destrozadas o están siéndolo en la actualidad. Son desalojadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión de vida y muerte para todas las naciones civilizadas, que ya no procesan materias primas domésticas, sino materias primas extraídas de las zonas más remotas; industrias cuyos productos se consumen no únicamente en el mercado doméstico, sino en todos los rincones del globo. En

lugar de las viejas necesidades, satisfechas por la producción del país, nos encontramos con nuevas necesidades, que requieren para su satisfacción los productos de países y climas lejanos. En lugar de la vieja reclusión y autosuficiencia local y nacional, nos hallamos ante relaciones que se despliegan en todas las direcciones, ante la interdependencia universal de las naciones. (Marx y Engels, 1967: 83-84.)

La integración de los mercados de todo el mundo en un mercado mundial único ofreció, por tanto, a los gobiernos y a las empresas oportunidades y desafíos sin precedentes. Las oportunidades derivaban básicamente del alcance de la división social del trabajo a escala mundial en la que se estaban integrando las actividades gubernamentales y empresariales, y mediante la que podía obtenerse todo tipo de economías externas. Toda organización gubernamental y empresarial que encontrara un nicho de mercado en esta división del trabajo a escala mundial podía contar con la cooperación espontánea de numerosas organizaciones para abastecerse de una gama y variedad de suministros incomparablemente más amplia que las que podían obtenerse mediante la reclusión y la autosuficiencia nacionales.

Las oportunidades derivadas de la cooperación eran, sin embargo, inseparables de los desafíos provenientes de la competencia por los flujos de tesorería y por los recursos materiales. Esta competencia impulsaba continuamente a todas y cada una de estas organizaciones a que se integraran en el mercado mundial para desplazar sus recursos desde las combinaciones *input-output* existentes a cualesquiera otras que prometieran generar mayores rendimientos, tal y como proclamaba el «principio de substitución» de Alfred Marshall (1949: 284). Toda organización que sustituyera más lentamente las combinaciones *input-output* menos rentables por las más rentables se encontraría más pronto o más tarde compitiendo desventajosamente con las restantes organizaciones en el abastecimiento de *inputs* esenciales y en la obtención de ingresos cruciales. Al optar por las combinaciones más rentables y prescindir de las que lo eran menos, sin embargo, los participantes en el mercado mundial se privaban unos a otros de ingresos esenciales y/o de fuentes-clave de abastecimiento de materiales, y desorganizaban recíprocamente sus planes de producción y consumo. Esta privación y esta desorganización, a su vez, amenazaban continuamente con causar estragos en la unidad organizativa de los gobiernos y de las empresas, lo cual moderó, por consiguiente, su entusiasmo por una integración más estrecha en las redes y circuitos del mercado mundial.

La tensión entre las tendencias cooperativas y competitivas de los procesos de formación del mercado mundial precedieron en gran medida a la emergencia de la industria moderna. En realidad, nuestra investigación ha puesto de re-

lieve que este tipo de tensión ha cimentado, desde finales de la Edad Media, la recurrencia de fases de expansión material de la economía-mundo capitalista en las que han prevalecido las tendencias cooperativas y de fases de expansión financiera en las han dominado las tendencias competitivas. La emergencia de la industria moderna añadió, sin embargo, una nueva dimensión totalmente nueva a esta tensión. Los recursos de un gran número de organizaciones gubernamentales y empresariales se inmovilizaron, más o menos permanentemente, en instalaciones industriales y de infraestructura especializadas y caras, poseídas y gestionadas independientemente, pero que se hallaban, sin embargo, vinculadas entre sí mediante una compleja cadena de procesos técnicos interconectados:

> Ninguno de los procesos mecánicos realizados utilizando un conjunto dado de instrumentos es independiente de otros procesos ejecutados en otras partes. Cada uno se apoya y presupone el funcionamiento adecuado de otros muchos procesos de carácter mecánico similar. Ninguno de los procesos... es autosuficiente. Cada uno de ellos sigue o precede a algún otro en una secuencia interminable, a la que debe adaptar su propio funcionamiento. El concierto global de las operaciones industriales debe considerarse como un proceso maquínico, compuesto por procesos específicos interrelacionados, y no como una multiplicidad de instrumentos mecánicos que efectúan separadamente su trabajo específico de modo independiente. Este proceso industrial integral engloba y aprovecha todas las ramas del conocimiento relacionadas con las ciencias materiales, constituyendo ese conjunto un proceso más o menos equilibrado de subprocesos. (Veblen, 1978: 7-8.)

En resumen, con la emergencia de la industria moderna, las relaciones de complementariedad que vinculaban entre sí el destino de las unidades de producción independientes se hacen incomparablemente más fuertes que antes, y obligan a todas y cada una de estas unidades a buscar la cooperación de otras unidades para asegurarse fuentes fiables de abastecimiento de *inputs* y mercados seguros para sus *outputs*. Y, sin embargo, este fortalecimiento de las complementariedades no se hallaba vinculado con el debilitamiento de las presiones competitivas. Por el contrario, como señala Veblen (1978: 24-25), el desarrollo de la industria moderna hace que la vigencia del principio de substitución definido por Marshall sea más contundente que nunca. La mera integración y globalidad del sistema industrial magnificaba las ganancias y las pérdidas experimentadas por los propietarios de los subprocesos, producidas por cualquier desorganización del equilibrio industrial. Además, estas desorganizaciones tendían a ser acumulativas, paralizando ciertas ramas industriales y provocando la hiperexpansión de otras.

En estas circunstancias, se afirmó una fuerte tendencia en las empresas comerciales a controlar la coyuntura mediante una redistribución atenta de las inversiones desde las operaciones menos rentables a aquellas que lo fueran más. Aquellas empresas que se hubieran comprometido intensamente en un subproceso particular y que no mostrasen predisposición o careciesen de recursos para movilizar el capital excedente de otras unidades del sistema únicamente soportarían la coyuntura. Pero aquellas que controlasen flujos de tesorería abundantes y se hallasen libres para disponer de los mismos a su antojo podrían dominarla y de hecho la dominarían:

> El bienestar económico del conjunto de la comunidad se halla mejor servido mediante una interacción fácil e ininterrumpida de los diversos procesos que conforman el sistema industrial... pero los intereses pecuniarios de los empresarios en cuyas manos se halla la capacidad de decisión no son realmente atendidos por el mantenimiento inquebrantable del equilibrio industrial. Esto es especialmente cierto en los grandes empresarios, cuyos intereses son muy amplios. Las operaciones pecuniarias de estos últimos son de gran alcance y sus fortunas no se hallan permanentemente vinculadas con el funcionamiento regular de un subproceso específico del sistema industrial. Sus resultados a largo plazo se hallan relacionados, en realidad, con las grandes coyunturas del sistema industrial considerado en su conjunto, con los ajustes intersticiales o con las coyunturas que afectan a grandes ramificaciones del sistema. (Veblen, 1978: 30.)

Si esta clase de «grandes empresarios» careciera de cualquier objetivo estratégico ulterior, al margen de aprovecharse de las perturbaciones del sistema, le resultaría indiferente que éstas facilitasen o obstaculizasen el funcionamiento del sistema globalmente considerado. Si el objetivo de sus transacciones, sin embargo, fuese hacerse con el control de una parte importante del sistema industrial, la indiferencia mostrada ante los efectos de las mencionadas perturbaciones, cesaría en el momento mismo en que lograran ese control.

> Cuando se ha logrado tal control, [los inversores] pueden mostrarse interesados en definir y mantener unas condiciones comerciales que faciliten el funcionamiento regular y eficiente de aquello que ha pasado a estar bajo su control... ya que, si el resto de las condiciones no varía, las ganancias derivadas de aquello que se halla en sus manos de modo permanente en forma de instalaciones industriales son mayores cuanto más elevada y más ininterrumpida es su eficiencia industrial. (Veblen, 1978: 30.)

Se ha sostenido generalmente que el contraste existente entre una lógica empresarial estrictamente pecuniaria, que se muestra indiferente ante las perturbaciones del equilibrio industrial, y una lógica empresarial tecnológica, que se halla interesada en una eficiencia industrial ininterrumpida, describe las diferentes respuestas dadas por las comunidades empresariales británica y alemana a los desafíos y las oportunidades brindados por la reconstitución del mercado mundial de acuerdo con parámetros industriales, durante el siglo XIX. Así, David Landes ha puesto de manifiesto el contraste existente entre la «racionalidad pecuniaria» de la empresa británica y la «racionalidad tecnológica» de la empresa alemana. Mientras que la empresa británica tendía a tratar la tecnología como un mero instrumento para obtener los mayores rendimientos pecuniarios del capital, la empresa alemana tendía a convertir ese instrumento en un fin:

> El significado del planteamiento pecuniario [de los británicos] se aprecia de modo inmejorable si se contrasta con la racionalidad tecnológica de los alemanes. Ésta encerraba un tipo diferente de aritmética que maximizaba no los rendimientos, sino la eficiencia tecnológica. Para un ingeniero alemán y para el manufacturero y el banquero que se hallaban detrás de él, lo nuevo era deseable no tanto porque produjese dinero, sino porque funcionaba mejor. Había modos correctos e incorrectos de hacer las cosas y el modo correcto era el modo científico, mecanizado e intensivo en capital. Los medios se habían convertido en fines. (Landes, 1969: 354.)

No precisamos de ninguna hipótesis especial sobre las diferencias psicológicas existentes entre los ingenieros, fabricantes y banqueros alemanes y sus homólogos ingleses para comprender la divergencia que surgió entre sus respectivas racionalidades empresariales durante la segunda mitad del siglo XIX. Esta divergencia es perfectamente comprensible si atendemos a las diferentes posturas que ambas comunidades empresariales y sus respectivos gobiernos asumieron frente al incesante proceso de formación del mercado mundial. La racionalidad pecuniaria de la empresa británica fue fundamentalmente reflejo del control ejercido por el Estado británico sobre los procesos de formación del mercado mundial. La racionalidad tecnológica de la empresa alemana reflejaba, por el contrario, los serios desafíos que ese mismo proceso planteaba a la integridad del recientemente formado Estado alemán.

Ambas racionalidades, para decirlo de modo más específico, constituían las dos caras del «doble movimiento» hacia la extensión y la restricción simultánea de los mecanismos del mercado «autorregulado» que Karl Polanyi ha señalado como la «característica global» de la historia de finales del siglo XIX y principios del siglo XX. Al igual de Veblen, Polanyi pone de relieve los riesgos inherentes a

acometer procesos de producción en un sistema de complicadas, especializadas y caras instalaciones industriales. La aparición de este tipo de instalaciones alteró completamente la relación existente entre comercio e industria. «La producción industrial dejó de ser un accesorio del comercio organizada por un mercader en virtud de una proposición de compraventa; ahora, implicaba una inversión a largo plazo con los riesgos correspondientes. A no ser que la continuidad de la producción se hallase razonablemente asegurada, tal riesgo no era soportable» (Polanyi, 1957: 75).

Un riesgo tal únicamente sería soportable si se pudiera disponer fácilmente de todos los *inputs* requeridos por la industria en las cantidades precisas, donde y cuando fueran necesarios. En una sociedad comercial, esto significaba que todos los elementos de la industria tenían que hallarse disponibles para ser comprados. Entre estos elementos, tres eran de una importancia primordial: el trabajo, la tierra y el dinero. Ninguno de ellos, sin embargo, podía transformarse en mercancías, ya que no se producían para su venta en el mercado. El «trabajo» representa actividad humana, entidad inseparable de la vida misma, que a su vez no se produce para ser vendida en el mercado, sino por otras razones diversas; la «tierra» representa el entorno natural de la vida y de la actividad humanas, un don de la geografía y de la historia y, como tal, algo que las actuales generaciones heredaron y no produjeron; y el «dinero» representa signos dotados del poder de compra (medios de pago) que, como regla general, se producen mediante mecanismos propios del sistema bancario y de las finanzas públicas y, como tales, se «producen» únicamente en sentido metafórico. En resumen, la naturaleza mercantil de la tierra, el trabajo y el dinero es puramente ficticia. Someter el destino de estas mercancías ficticias, es decir, de los seres humanos, de su entorno natural y de los medios de pago a las extravagancias de un mercado autorregulado, es propiciar el desastre social:

> La pretendida mercancía denominada «fuerza de trabajo» no puede ser tiranizada, utilizada de modo indiscriminado o incluso dejada sin utilizar sin que resulte afectado también el individuo humano que resulta ser el portador de esta peculiar mercancía... Privados de la cobertura protectora de las instituciones culturales, los seres humanos perecerían por los efectos de la interacción social; morirían víctimas de la aguda dislocación social provocada por el vicio, la perversión, el crimen y el hambre. La naturaleza se reduciría a sus elementos, los entornos humanos y los paisajes se descompondrían, se contaminarían los ríos, la seguridad militar se pondría en peligro, se destrozaría la capacidad de producir alimentos y materias primas. Finalmente, la administración del poder de compra a través del mercado, liquidaría periódicamente la empresa comercial, ya que la escasez y la sobreabundancia

de dinero serían tan desastrosas para las empresas como las inundaciones y las sequías lo eran en la sociedad primitiva. Indudablemente, el trabajo, la tierra y el dinero *son* esenciales para la economía de mercado. Pero ninguna sociedad podría resistir los efectos de este sistema de toscas ficciones, ni siquiera durante el más reducido lapso de tiempo, si su substancia humana y natural y su organización empresarial no se hallaran protegidas contra los estragos causados por esta fábrica satánica. (Polanyi, 1957: 73; cursivas en el original.)

Y se protegieron. Cuando comenzaron a sentirse los efectos perturbadores del mercado autorregulado, se desarrolló un profundo contramovimiento dirigido a restringir su funcionamiento. Se puso en marcha un «doble movimiento», por consiguiente, mediante el que la extensión del mercado autorregulado al universo de las mercancías genuinas fue acompañada por un contramovimiento en defensa de la sociedad que restringió el funcionamiento de los mecanismos de mercado respecto a las mercancías ficticias:

> Mientras, por un lado, los mercados se extendieron por toda la faz de la tierra y el volumen de los bienes implicados en su funcionamiento creció en proporciones inauditas; por otro, toda una panoplia de medidas y de políticas se integraron en poderosas instituciones para controlar el funcionamiento del mercado en sus relaciones con el trabajo, la tierra y el dinero. Mientras la organización de los mercados mundiales de mercancías, de capitales y de divisas, bajo la égida del patrón-oro, impulsó de modo increíble los mecanismos mercantiles, un profundo y bien asentado movimiento comenzó a resistirse a los perniciosos efectos de una economía controlada por el mercado. (Polanyi, 1957: 76.)

Polanyi remite los orígenes de este doble movimiento al surgimiento en Gran Bretaña, bajo la influencia de David Ricardo, de la creencia utópica «en la salvación del hombre mediante el mercado autorregulado». Concebida en la época preindustrial como una mera predilección por los métodos no burocráticos de gobierno, esta creencia revistió un fervor evangélico una vez que despegó la Revolución Industrial en Gran Bretaña, lugar en donde durante la década de 1820 se condensaron sus tres apotegmas básicos: «que el trabajo debe encontrar su precio en el mercado; que la creación de dinero debe hallarse sometida a un mecanismo automático; que los bienes deben gozar de libertad para fluir de un país a otro, sin encontrarse con ningún obstáculo ni disfrutar de ninguna preferencia; en resumen, se trataba del mercado de trabajo, del patrón-oro y del libre comercio» (Polanyi, 1957: 135).

Durante las décadas de 1830 y 1840, la cruzada liberal a favor de estos tres mercados cristalizó en una serie de medidas legislativas concebidas para revocar las regu-

laciones restrictivas existentes. Las tres medidas claves fueron la *Poor Law Amendment Act* de 1834, que sometió a la oferta de trabajo nacional a los mecanismos de fijación de precios del mercado; la *Peel's Bank Act*, que sometió la circulación monetaria en la economía nacional a los mecanismos autorregulados del patrón-oro de modo más estricto que hasta la fecha, y la *Anti-Corn Law Bill* de 1846, que abrió el mercado británico a la oferta de grano procedente de todo el mundo. Estas tres disposiciones constituyeron el núcleo de un sistema de mercado mundial autorregulado centrado en Gran Bretaña. Constituían un todo coherente:

> A no ser que el precio del trabajo dependiese del grano más barato disponible, no existía garantía alguna de que las industrias no protegidas no sucumbirían al dominio del amo voluntariamente aceptado: el oro. La expansión del sistema de mercado durante el siglo XIX significó la difusión simultánea del libre comercio internacional, del mercado de trabajo competitivo y del patrón-oro; los tres pertenecían al mismo universo. (Polanyi, 1957: 138-139.)

En opinión de Polanyi, embarcarse en la aventura de la formación de tal mercado mundial exigía una acto enorme de fe. En realidad, las implicaciones del libre comercio internacional «eran totalmente desorbitadas»:

> El libre comercio internacional... significaba que Inglaterra dependería en cuanto a su abastecimiento alimentario de recursos procedentes de ultramar; que sacrificaría su agricultura, si era necesario, y que adoptaría una nueva forma de vida en la que se convertiría en componente esencial de una unidad mundial, vagamente concebida, que se materializaría en el futuro; que esta comunidad planetaria tendría que ser segura para Gran Bretaña o, si no lo fuese, tendría que serlo gracias al poder de su armada, y que la nación inglesa se enfrentaría a la perspectiva de continuas dislocaciones industriales con la firme creencia en su mayor inventiva y capacidad productiva. Se creyó, sin embargo, que únicamente si el grano de todo el mundo podía afluir libremente a Gran Bretaña, sus fábricas podrían vender a todo el mundo a los precios más bajos. (Polanyi, 1957: 138.)

En cuanto a Gran Bretaña, no había nada de doctrinario, mucho menos de desorbitado, en la adopción unilateral del libre comercio. Como declaró en 1846 el líder de los proteccionistas *tories*, Benjamin Disraeli, incluso Cobden sabía que «no había posibilidad alguna de cambiar las leyes de Inglaterra con una doctrina abstracta». Era necesario algo más substancial que una verdad «científicamente» demostrada para convertir al Parlamento a los principios del libre comercio (Semmel, 1970: 146).

La principal razón por la que el comercio exterior y colonial británico fue liberalizado radicó en que el proteccionismo se había convertido en un lastre para la movilización efectiva de los recién adquiridos recursos industriales británicos en beneficio de sus clases dominantes:

> Los *whigs* más prominentes (aunque no tanto los pequeños hacendados *tories*) sabían muy bien que el poder del país y el suyo propio reposaban sobre la disponibilidad de hacer dinero belicosa y comercialmente. En 1750, se comprobó que todavía no se iba a generar una gran cantidad de dinero en la industria. Cuando esto sucediera, estos sectores no tendrían grandes dificultades para adaptarse a la situación. (Hobsbawm, 1968: 18.)

Ni los *whigs* más prominentes, ni los pequeños hacendados *tories* hicieron nunca grandes cantidades de dinero *en* la industria. Pero en el momento mismo en que surgió la ocasión de movilizar la industria como instrumento de grandeza nacional, rápidamente aprovecharon la oportunidad. Para la mayor parte de estos grupos esto no significó un alejamiento significativo de las bien asentadas tradiciones. En este sentido, como hemos explicado anteriormente, el patrón-oro de la libra británica vigente durante el siglo XIX fue simplemente la continuación de una práctica establecida siglos antes por Isabel I. Polanyi subraya la estrecha relación de interdependencia que en la década de 1840 vinculó el patrón metálico fijo de la moneda británica al libre comercio unilateral y a la autorregulación del mercado de trabajo doméstico. Durante los doscientos cincuenta años que antecedieron al momento en que estos tres elementos del libre comercio ricardiano llegaron a constituir un todo coherente, sin embargo, el patrón metálico fijo había constituido un todo coherente con algo mucho más fundamental para su funcionamiento sin fricciones que los mercados libres: la exitosa expansión exterior del Estado y del capital británicos.

Cuanto más éxitos cosechaba esta expansión, mayor y más regular era la masa de capital excedente que los súbditos o residentes británicos obtenían del exterior en forma de intereses, beneficios, tributos o remesas y que podían movilizar para preservar el patrón metálico fijo de la libra británica. Y a la inversa, cuanto más estable y con más éxito se había logrado preservar este patrón, más fácil resultaba para las agencias gubernamentales y empresariales británicas obtener en los mercados financieros mundiales el crédito y la liquidez que precisaban para expandir sus redes de acumulación y de poder exteriores. La expansión industrial británica durante las guerras napoleónicas no alteró el interés subyacente de las clases dominantes en la continuación de este círculo virtuoso entre la sumisión voluntaria de la moneda nacional al amo metálico, por un lado, y la expansión exterior de las redes de poder y

acumulación, por otro. Por el contrario, intensificó el ansia y multiplicó los medios de esta estrategia bicéfala.

El aspecto central de la expansión industrial de los tiempos de guerra fue la creación de una industria autónoma de bienes de capital. Antes de ello, la industria de bienes de capital en Gran Bretaña, como en cualquier otra parte, gozaba de escasa autonomía respecto a los restantes sectores de la economía que utilizaban sus productos. La mayoría de las empresas producían o subcontrataban la producción de las instalaciones y de los equipos que utilizaban en sus actividades. A efectos ptácticos, durante el siglo XIX la columna vertebral de la industria de bienes de capital británica, constituida por las actividades siderúrgicas y auxiliares, no era mucho más que una rama subordinada del ejército y de la armada británicos:

> La guerra era con toda seguridad el mayor consumidor de hierro; firmas como Wilkinson, los Walkers y los Carron Works debían la envergadura de sus empresas en parte a los contratos para abastecer de cañones al Estado, mientras que la industria siderúrgica del sur de Gales dependía del campo de batalla... Henry Cort, que revolucionó la producción siderúrgica, inició sus actividades en la década de 1760 como agente de la armada, ansioso por mejorar la calidad del producto británico «en relación con el suministro de hierro a la armada»... Henry Maudsly, el pionero en la fabricación de máquinas-herramientas, comenzó su carrera en el Arsenal de Woolwich y su destino (como el del gran ingeniero Mark Isambard Brunel, previamente vinculado con la armada francesa) siguió hallándose estrechamente relacionado con los contratos navales. (Hobsbawn, 1968: 34.)

La preparación y el desarrollo de las guerras napoleónicas incrementaron el gasto público y, por consiguiente, aumentaron tremendamente el nivel de producción y la tasa de innovación de los productos y de los procesos de la industria siderúrgica; en consecuencia, la industria de bienes de capital se convirtió en un «departamento» mucho más autónomo dentro de la economía doméstica británica de lo que lo había sido hasta la fecha o de lo que lo era, en ese momento, en cualquier otro país. La proliferación de empresas especializadas en la producción de medios de producción aceleró la tasa de innovación entre los usuarios de los mismos y estimuló entre los productores, comerciantes y financieros británicos el hallazgo de medios para aprovechar el mayor número, escala y variedad de bienes de capital que se hallaban a su disposición en el mercado (véase el «Capítulo 3»).

El impacto de los pedidos militares sobre la economía británica fue tal que llegó a conformar las fases posteriores de la Revolución Industrial, per-

mitiendo la mejora de los motores de vapor y posibilitando innovaciones tan esenciales como la aplicación del hierro a la construcción del ferrocarril y del barco de vapor, en un momento y en unas condiciones que simplemente no hubieran existido sin el impulso que la guerra dio a la producción siderúrgica. (McNeill, 1984: 211-212.)

El desarrollo de una industria autónoma de bienes de capital originó a la clase dominante tantos problemas como oportunidades le ofreció. En primer lugar, las ventajas obtenidas mediante este desarrollo en la lucha competitiva y por el poder que la enfrentaba a las clases dominantes de otros países no eran fáciles de conservar. Las innovaciones que estaban materializándose en los nuevos bienes de capital eran técnicamente muy primitivas. Eran el resultado de la pericia de hombres prácticos, «mecánicos ingeniosos versados en las prácticas vigentes en su tiempo», como los describió Serjeant Adair en su defensa de Richard Arkwright en 1785 (Mantoux, 1961: 206), que se devanaban los sesos utilizando los conocimientos existentes para resolver problemas prácticos en circunstancias excepcionalmente favorables (Hobsbawm, 1968; 43-44; Barrat Brown, 1974: 75-76)

Multitud de personas en Europa y en otros lugares, dotadas del mismo sentido práctico y poseedoras de similares conocimientos, podían por consiguiente apoderarse o incluso mejorar estas innovaciones una vez que había quedado demostrada la utilidad de las mismas. Y esta apropiación se hacía cada vez más fácil, desde el momento en que estas innovaciones se concretizaban en bienes de capital que se vendían en el mercado. El gobierno británico, siendo totalmente consciente de las dificultades inherentes a la exclusión de los competidores reales o potenciales de la utilización de las nuevas técnicas, optó por imponer, desde mediados de la década de 1770 y hasta las guerras napoleónicas, un número creciente de restricciones sobre la exportación de herramientas y maquinaria así como sobre la emigración de artesanos y técnicos especializados. Estas restricciones, sin embargo, demostraron ser más eficaces para impedir que los fabricantes británicos de bienes de capital explotasen totalmente la demanda exterior de sus productos que para lograr el objetivo por el cual habían sido puestas en vigor (Kindleberger, 1975: 28-31).

Además de ser difíciles de retener, las ventajas de los recursos industriales recién adquiridos por Gran Bretaña constituían una bendición contradictoria, tanto doméstica como internacionalmente. Desde el punto de vista doméstico, el desarrollo de la producción mecanizada constituyó una fuente de considerable turbulencia económica y social. Cuanto mayor era el grado de autonomía de la industria productora de bienes de capital respecto a los restantes sectores de la economía que utilizaban sus productos, más tendía su capacidad produc-

tiva a sobrepasar los límites que la economía doméstica podía tolerar conservando su rentabilidad. Subidas violentas de los precios, los ingresos y el empleo eran seguidas por caídas de la actividad igualmente virulentas. Esta turbulencia económica, combinada con el desbaratamiento de los modos de vida establecidos debido a la utilización de los nuevos bienes de capital, provocó un considerable descontento social y suscitó el desafío cartista frente a las instituciones sociales establecidas.

Desde el punto de vista internacional, el desarrollo de la producción mecanizada hizo que la economía doméstica británica dependiera extraordinariamente no tan sólo de las exportaciones, de las que había dependido totalmente desde el siglo XIV, sino también de las fuentes de abastecimiento de suministros esenciales exteriores. Aunque todavía autosuficiente en el suministro de productos alimenticios, una industria vital para las exportaciones y el empleo dependía, por primera vez en la historia británica, de fuentes exteriores para el abastecimiento de su materia prima esencial: el algodón en rama. Al inicio de las guerras napoleónicas, el grueso de las importaciones de algodón procedía de las colonias británicas, fundamentalmente de las Indias occidentales, pero en 1800 la mayor parte del mismo provenía de un país extranjero: los Estados Unidos. Por otro lado, la reducción de los costes unitarios, que sostenía la expansión de la industria algodonera británica, dependía primordialmente del incremento de las ventas a países extranjeros, incluidos especialmente los mercados de la Europa continental y de los Estados Unidos (Farnie, 1979: 83; Cain y Hopkins, 1980: 472-474).

En resumen, el sector líder de la «revolución industrial» británica de finales del siglo XVIII fue desde un principio una industria global dependiente, en cuanto a su competitividad y su continua expansión, de las economías externas generadas por el abastecimiento de materias primas y por la venta de sus productos en los mercados extranjeros. Bajo el impacto de los gastos bélicos, y ello revistió todavía mayor importancia, la industria de bienes de capital británica había excedido en gran medida lo que el mercado doméstico podía soportar en circunstancias normales, y cuando estos gastos comenzaron a estabilizarse y después a contraerse, la industria de bienes de capital pudo conservar su volumen y especialización únicamente dotándose de una proyección global. Durante los últimos años de las guerras napoleónicas y durante la recesión de la actividad productiva y la caída de precios que siguió al fin de las hostilidades, la clase dominante británica se enfrentó a una situación en la que la expansión industrial de los treinta años anteriores amenazaba la seguridad interna y externa del Estado británico si no se encontraban los medios de consolidar la proyección global de la industria algodonera y de ampliar el mercado de la industria de bienes de capital. Si se pudieran encontrar estos medios, sin embar-

go, entonces ambas industrias podrían dejar de ser fuentes reales o potenciales de disturbios sociales y políticos, y convertirse en mecanismos de una mayor expansión de la riqueza y del poder británicos.

Inicialmente, la clase dominante británica contempló como prioritario para sus intereses el problema de la seguridad interna y externa, y fue esta consideración la que desencadenó el movimiento hacia la liberalización comercial. Así, un objetivo primordial de la abolición en 1813 del monopolio comercial de la Compañía de las Indias Orientales en la India fue el aumento del empleo y la preservación de la «tranquilidad de la población manufacturera» tras la emergencia del ludismo (Farnie, 1979: 97). Los problemas de la seguridad interna se hallaban, sin embargo, totalmente entretejidos con los problemas de la seguridad exterior. Cuando en 1806-1807, los Decretos de Berlín y de Milán cerraron gran parte de Europa a las exportaciones británicas, la pérdida únicamente pudo compensarse mediante una penetración más concertada de los mercados latinoamericanos. Pero cuando en 1812 estalló la guerra contra los Estados Unidos, que constituía la principal fuente de algodón en rama y el mercado más importante de las manufacturas algodoneras británicas, la precariedad de los fundamentos internacionales de la expansión industrial británica quedó al descubierto sin contemplaciones. La abolición del monopolio de la Compañía de las Indias Orientales y la total separación de las cuentas territoriales y comerciales de la misma, que sentó las condiciones para una administración totalmente imperial, deben considerarse como un intento de resolver simultáneamente los problemas derivados de la seguridad interna y externa.

Poco después de la liberalización del comercio con la India, la finalización de las guerras con los Estados Unidos y con Francia mitigó la urgencia de los problemas derivados de la seguridad externa. Los problemas de seguridad interna, sin embargo, no sólo persistieron, sino que se agravaron por la recesión postbélica de la producción y el empleo. Para empeorar las cosas, la exportación de productos manufactureros semiterminados británicos, como el hilo, y las crecientes fisuras que aparecían en el muro de prohibiciones erigido por el gobierno británico para impedir la salida de técnicos y maquinaria prestaron su ayuda a los esfuerzos realizados por los gobiernos y empresas europeos y americanos para acometer una estrategia de sustitución de importaciones y acarrearon importantes pérdidas de mercados exteriores a las industrias algodoneras británicas de tejido y acabado (Jeremy, 1977; Davis, 1979: 24-25; Crouzet, 1982: 66).

En estas circunstancias, el control político sobre espacios económicos inmensos, cautivos y carentes de protección se convirtió en la principal fuente de economías externas para la empresa británica. El subcontinente indio, con su enorme industria textil y su agricultura comercializada, constituía por entonces

el más importante de estos espacios económicos. Mercado insignificante para los productos algodoneros británicos hasta 1813, en 1843 la India se había convertido en el mayor mercado independiente para tales bienes, reptesentando el 23 por 100 de las exportaciones británicas en 1850 y el 31 por 100 diez años más tarde (Chapman, 1972: 52).

La difusión de la producción mecanizada desde las actividades de hilado hasta las de tejido data de este período de creciente dependencia de la industria algodonera inglesa del mercado indio. En 1813, esta industria empleaba todavía menos de 3.000 telares mecánicos y más de 200.000 tejedores manuales. Alrededor de 1860, sin embargo, había más de 400.000 telares mecánicos en funcionamiento, mientras que los tejedores manuales se había extinguido (Wood, 1910: 593-599; Crouzet, 1982: 199).

Resulta difícil imaginar cómo podría haberse producido este gran salto adelante en la mecanización de la industria textil británica, en un época de estancamiento de la demanda doméstica y exterior para esta clase de productos, si no hubiera sido por la conquista del mercado indio y la consiguiente destrucción de su industria textil. En la segunda mitad del siglo XIV, la creación inicial de la industria pañera inglesa había tenido como contrapartida la destrucción por la fuerza de la industria pañera flamenca y la desindustrialización espontánea de Florencia; de modo análogo, el florecimiento final de la mecanización de la industria algodonera británica que se produjo desde principios hasta mediados del siglo XIX tuvo como contrapartida la destrucción paralela de la industria textil india. En ambos casos, la expansión industrial en Gran Bretaña reflejó un transplante espacial fundamental de la empresa. La principal diferencia radicó en la escala, velocidad y sofisticación incomparablemente mayores de los medios involucrados en este último transplante.

Como ha puesto de relieve Polanyi (1957: 159-160), «el término "explotación" describe muy mal una situación que se hizo realmente grave [para los productores indios] tan sólo después de que se aboliese el despiadado monopolio de la Compañía de la Indias Orientales y se introdujese el libre comercio en la India». El monopolio ejercido por la Compañía había sido un instrumento de explotación de la industria textil india; esta explotación a su vez había erosionado la vitalidad de la misma y preparado así su posterior destrucción por los productos baratos procedentes del Lancashire. Bajo el monopolio de la Compañía, sin embargo, «la situación se había mantenido en virtud de la arcaica organización de las zonas rurales... mientras que bajo el régimen de libre comercio y del intercambio igualitario los indios perecieron por millones». El Lancashire hizo algo muy diferente y realmente peor que explotar a las masas indias: las privó de los flujos de tesorería esenciales para su reproducción. «Que ello se produjo mediante las fuerzas de la competencia económica, es decir,

vendiendo permanentemente los productos textiles fabricados industrialmente por debajo del precio de los *chaddar* confeccionados a mano, es sin duda cierto; pero prueba lo contrario a la explotación económica, ya que el *dumping* implica lo inverso a un recargo».

La destrucción de los cimientos que posibilitaban la explotación de la fuerza de trabajo, de las competencias empresariales y de los recursos naturales del sudeste asiático por parte de la Compañía de las Indias Orientales constituyó únicamente el preámbulo a su explotación de acuerdo con nuevos y más ambiciosos fundamentos. Como observó Marx en 1853, «cuanto más dependían los intereses industriales [británicos] del mercado indio, más necesidad sentían éstos de crear nuevas fuerzas productivas en la India, tras haber arruinado su industria nativa». Los ferrocarriles, los barcos de vapor y la apertura del canal de Suez en 1869 transformaron la India en una fuente esencial de abastecimiento barato de alimentos y materias primas para Europa (té, trigo, semillas oleaginosas, yute) y en un importante mercado remunerativo, protegido por la acción administrativa, para los productos de la industria de bienes de capital británicos y para la empresa inglesa. A finales del siglo XIX y principios del siglo XX, por otro lado, el enorme superávit de la balanza de pagos india se convirtió en el dispositivo primordial de la reproducción ampliada de los procesos de acumulación de capital a escala mundial protagonizados por Gran Bretaña y del dominio ejercido por la City sobre las finanzas mundiales (Saul, 1960: 62; 188-194; Barrat Brown, 1974: 133-136; Tomlinson, 1975: 340; Bairoch, 1976a: 83; Crouzet, 1982: 370; De Cecco, 1984: 29-38).

Otro dispositivo primordial igualmente esencial para la reproducción ampliada de la riqueza y del poder británicos estuvo constituido por el excedente indio de fuerza de trabajo militar que llegó a organizarse en el ejército británico indio:

> No se trataba de un ejército concebido principalmente para atender las cargas de defensa y policia domésticas en la India. Por el contrario, se trataba del ejército del imperialismo británico, formal e informal, que operaba a escala mundial, abriendo mercados a los productos de la Revolución Industrial, subordinando fuerzas de trabajo a la dominación del capital e incorporando a las civilizaciones «entenebrecidas» a los valores luminosos de la Cristiandad y la Racionalidad. El ejército indio fue el puño de hierro cubierto por el guante de terciopelo del expansionismo victoriano... Además, dado que el imperio británico era la principal agencia mediante la que el sistema mundial funcionaba en esta época, el ejército indio fue en realidad la fuerza coercitiva fundamental que se hallaba detrás de la internacionalización del capitalismo industrial. (Washbrook, 1990: 481.)

No resulta sorprendente, dada la importancia crucial de los excedentes indios de dinero y de fuerza de trabajo para la formación y expansión del régimen británico de dominio y acumulación a escala mundial, que, en palabras de Hobsbawm (1968: 123), «ni siquiera los defensores del libre comercio desearan contemplar como escapaba esta mina de oro del control británico y que una buena parte de la política exterior, militar y naval británica se concibiese esencialmente para asegurar el control de la India». A esto deberíamos añadir que sin el control político sobre esta mina de oro, la conversión de las clases dominantes de Gran Bretaña a la doctrina ricardiana del libre comercio habría sido en realidad absolutamente absurda. En primer lugar, mediante este control podía permitirse que los efectos perturbadores de los mercados autoregulados afectasen a la India para que se moderasen sus efectos sobre Gran Bretaña. Y en segundo lugar, las perturbaciones provocadas en la India liberaron enormes excedentes de recursos humanos, naturales y pecuniarios, que dotaron a Gran Bretaña con una libertad excepcional de elección en el abastecimiento a escala mundial de sus medios de alimentación, acumulación y protección.

Resultaba esencial para reducir los costes de producción nacionales que afluyesen al mercado doméstico británico suministros procedentes de todo el mundo con las menores restricciones posibles, mientras que se proporcionaba simultáneamente a los clientes extranjeros los medios necesarios para que adquiriesen productos británicos. La firmeza de los intereses industriales provinciales y el temor inspirado por el Cartismo desempeñaron un papel esencial en el redoblamiento de la decisión y la rapidez con la que los grupos dominantes de Gran Bretaña asumieron la adopción del libre comercio unilateral; sin el concurso de estos factores, estos grupos se habrían comportado de otro modo (Cain y Hopkins, 1986: 516). Un flujo libre de mercancías provenientes de todos los rincones del mundo hacia el mercado doméstico británico era esencial no únicamente para el apaciguamiento de los intereses industriales y de las clases subordinadas; también resultaba crucial para que los grupos dominantes de Gran Bretaña aprovecharan eficazmente su excepcional libertad de elección en un mercado mundial cada vez más integrado.

Las ventajas del libre comercio unilateral para el imperio británico eran tales, que el movimiento proteccionista opuesto al mismo no tuvo nunca la oportunidad de conquistar la hegemonía entre las clases dominantes, ni tampoco entre las clases subalternas. Gran Bretaña era y continuó siendo hasta el final de su existencia el epicentro del movimiento del libre comercio. Para parafrasear a Hobsbawm (1968: 207), Gran Bretaña nunca abandonó realmente el sistema de libre comercio que había creado; por el contrario, fue el mundo el que abandonó a Gran Bretaña.

El mundo comenzó a abandonar el sistema de libre comercio de Gran Bretaña casi tan pronto como este sistema había sido establecido:

> El aumento del ritmo y del volumen del comercio internacional y la movilización universal de la tierra, inherentes al transporte en masa de grano y materias primas agrícolas de una parte a otra del planeta con un coste mínimo... dislocó las vidas de docenas de millones de personas en la Europa rural... La crisis agraria y la Gran Depresión de 1873-1886 habían sacudido la confianza depositada en la autorrecuperación económica. Desde este momento, la institución típica de la economía de mercado podía introducirse normalmente tan sólo si se hallaba acompañada por medidas proteccionistas y ello tanto más, dado que desde finales de la década de 1870 y principios de la de 1880, las naciones se estaban conformando como unidades organizadas que sufrirían terriblemente por las dislocaciones producidas por el ajuste repentino a las necesidades del comercio exterior o a las fluctuaciones de las monedas extranjeras. (Polanyi, 1957: 213-214.)

El epicentro del movimiento proteccionista fue la recién creada Alemania. Cuando la recesión de 1873-1879 golpeó a Alemania, el canciller Bismarck creyó tan firmemente como sus contemporáneos en los poderes autorreguladores de los mecanismos de mercado. Inicialmente, se consoló pensando en el alcance mundial de la depresión y esperó pacientemente que la depresión tocase fondo. Cuando esto ocurrió en 1876-1877, sin embargo, Bismarck se dio cuenta de que el veredicto del mercado sobre la viabilidad del Estado y de la sociedad alemanes era demasiado duro como para ser aceptado y que, además, la recesión había creado condiciones únicas para continuar por otros medios los esfuerzos que él había desplegado en la construcción del Estado.

La combinación de la difusión del desempleo, el malestar laboral y la agitación socialista; de la persistencia de las recesiones industriales y comerciales; del hundimiento de los valores inmobiliarios y, sobre todo, de la paralizante crisis fiscal que sufría el *Reich* indujo a Bismarck a intervenir para proteger a la sociedad alemana a fin de que los estragos del mercado autorregulado no destrozaran el edificio imperial que él acababa de erigir. Al mismo tiempo, la creciente convergencia de la presión ejercida por los intereses agrarios e industriales para obtener protección gubernamental frente a la competencia extranjera le hizo más fácil sustituir bruscamente el libre comercio y el *laissez faire* por una opción fuertemente proteccionista e intervencionista. Mediante esta sustitución, Bismarck no respondía únicamente a presiones sociales y económicas. También estaba consolidando y reforzando la potencia del *Reich* alemán (Rosenberg, 1943: 67-68).

Bismarck no había mostrado jamás agrado alguno por un sistema que colocaba la autoridad central a merced de los Estados federales:

> En 1872, dijo ante el *Reichstag*: «Un imperio que depende de las contribuciones de los Estados individuales carece de los vínculos de una institución fuerte y común». Y en 1879, declaró que era degradante que la autoridad central debiera tener que andar mendigando de un Estado federal a otro, para asegurarse los ingresos esenciales para atender a sus necesidades. (Henderson, 1975: 218-219.)

De acuerdo con estos sentimientos, la intervención gubernamental para proteger a la sociedad alemana no se rindió ante intereses particularistas. Por el contrario, se utilizó para reforzar la autoridad gubernamental y la soberanía del *Reich*:

> El poder político conferido al poder ejecutivo del *Reich* no debía utilizarse para ayudar a superar la contracción y el estancamiento económicos a corto plazo, sino que el Estado debía prestar sus servicios efectuando conquistas políticas duraderas... Ante los ojos de Bismarck se dibujaban vastos programas; el logro... de una independencia financiera inexpugnable del *Reich* y de su maquinaria militar, intocable por el control parlamentario, mediante la manipulación de la demanda de protección aduanera presentada por los productores y la reforma del sistema tributario para reducir los costes de carácter general. O la explotación política de los desajustes económicos y fiscales para asegurar un nuevo equilibrio de poder entre el *Reich* y los Estados federales y completar así la unificación nacional cementándola mediante lazos económicos inquebrantables. (Rosenberg, 1943: 68.)

Se estableció, por consiguiente, una relación orgánica de «intercambio político» entre el gobierno alemán y un selecto grupo de empresas comerciales. El gobierno alemán hacía todo lo que estaba en su mano para facilitar la expansión de estas empresas; éstas, por su parte, hacían todo lo posible para ayudar al gobierno alemán a cementar la unidad de la economía doméstica alemana y para dotar al Estado alemán de un poderoso aparato militar-industrial. Los principales socios de esta relación de intercambio político eran empresas industriales tremendamente involucradas en la incesante «guerra de la industrialización» y, sobre todo, seis grandes bancos.

Estos *Großbanken* habían emergido de la estructura personal e interfamiliar del sistema bancario alemán, que todavía prevalecía durante la década de 1850, primordialmente mediante la promoción y financiación de las compañías ferroviarias y de las empresas de la industria pesada que se hallaban implicadas en la construcción de los ferrocarriles (Tilly, 1967: 174-175; 179-180). Su posición dominante en las finanzas alemanas se incrementó todavía más durante la

recesión de la década de 1870. Y durante la década de 1880, cuando una importante proporción de sus recursos empresariales y pecuniarios se vio liberada por la nacionalización de los ferrocarriles, estos grandes bancos se apresuraron a tomar el control, integrar y reorganizar la industria alemana en connivencia con un pequeño número de poderosas empresas industriales. «Grandes conglomerados y cárteles, trabajando en estrecha asociación con los grandes bancos: éstos fueron los dos pilares de la economía alemana durante el último cuarto del siglo XIX» (Henderson, 1975: 178).

En vísperas de la Gran Depresión, el capitalismo familiar constituía todavía la norma en Alemania e Inglaterra; a finales del siglo XIX y principios del XX, por el contrario, una estructura corporativa altamente centralizada había ocupado su lugar en Alemania. Durante las dos décadas siguientes, la centralización adquirió mayores proporciones, fundamentalmente mediante la integración horizontal. Las pequeñas y medianas empresas que lograron sobrevivir lo hicieron como miembros subordinados de una economía privada autoritaria controlada por un grupo estrechamente relacionado de financieros e industriales, que actuaban mediante burocracias de gestores cada vez más amplias y complejas. La economía doméstica alemana, para parafrasear a Engels (1958), se estaba comenzando a parecer, en realidad, a «una gran fábrica».

Hilferding (1981), y tras él generaciones de pensadores marxistas incluidos los teóricos actuales del capitalismo «organizado» y «desorganizado», interpretó esta evolución como el signo más evidente de que se estaba produciendo una centralización incesante del capital, como Marx había pronosticado, y la conceptualizó como indicador del inicio de una nueva época del capitalismo caracterizada por la progresiva sustitución de la «anarquía» de la regulación efectuada mediante el mercado por la planificación capitalista centralizada (cfr. Auerbach, Desai y Shamsavari, 1988). Al estimular la formación de grandes cárteles que englobaban ramas enteras de la industria, los grandes bancos facilitaban el funcionamiento eficaz y sin fricciones de las empresas que habían llegado a controlar. Cuando la rentabilidad de estas empresas se incrementase respecto a las empresas todavía sometidas a las irregularidades del mercado, los bancos adquirirían nuevos medios con los que acrecentar su control sobre el sistema industrial y así hasta que un cártel general controlase la totalidad de la economía nacional:

> La totalidad de la producción capitalista sería entonces conscientemente regulada por un único organismo que determinaría el volumen de la producción en todas las ramas de la industria. La determinación de los precios se convertiría en una cuestión puramente nominal, que implicaría únicamente la distribución del producto total entre los magnates del cártel, por

> un lado, y todos los restantes miembros de la sociedad, por otro. El precio, por consiguiente, dejaría de ser el resultado de las relaciones objetivas establecidas entre los distintos individuos para convertirse en un mero dispositivo contable mediante el que se asignan los productos entre las personas... En su forma perfeccionada, el capital financiero se halla, por lo tanto, desarraigado del suelo que alimentó sus comienzos... La rotación incesante de dinero ha alcanzado su objetivo en la sociedad regulada. (Hilferding, 1981: 234.)

A principios del siglo XX este proceso había alcanzado tales cotas como para que las empresas alemanas se encontrasen en condiciones de perseguir la eficiencia técnica con una determinación sin precedentes y, en muchos aspectos, de modo incomparable. Aquí radica la raíz esencial de la «racionalidad tecnológica» de la empresa alemana que, siguiendo a David Landes, hemos comparado con la «racionalidad pecuniaria» de la empresa británica. Esta racionalidad tecnológica de la empresa alemana se hallaba vinculada con tasas mucho más altas de crecimiento industrial y con una aplicación más sistemática de la ciencia a la industria, en comparación con las típicas de la racionalidad pecuniaria de la empresa británica (características ambas que hicieron que la industria alemana fuese el «asombro del mundo»); los marxistas tan sólo debían dar un paso para pensar que el sistema alemán de empresa comercial, más consciente y centralmente planificado, había sustituido al sistema británico como paradigma del capitalismo avanzado.

En realidad, el sistema alemán estaba sustituyendo al británico únicamente en el campo del rendimiento industrial. En cuanto a la generación y apropiación del valor añadido, el sistema alemán apenas estaba reduciendo la distancia que separaba Alemania de Gran Bretaña a comienzos de la Gran Depresión. Como observa Landes (1969: 329):

> la diferencia existente en las tasas globales de crecimiento entre [Alemania y Gran Bretaña] era considerablemente más reducida de lo que la discrepancia existente entre las tasas de crecimiento industrial hubiera hecho esperar. Mientras la producción británica de mercancías manufacturadas... apenas se duplicó entre 1870 y 1913 frente a un incremento de la producción alemana que casi se sextuplicó, la relación existente entre el crecimiento de las rentas de ambos países, calculado en términos agregados o *per cápita*, fue del orden de 0,7 o 0,8 a 1.

En otras palabras, la comunidad empresarial alemana tuvo que expandir su producción industrial casi tres veces más rápido que la británica para obtener una ganancia relativamente pequeña en la generación de valor añadido.

Económicamente, este resultado parece más un pequeño fracaso que un gran éxito, como muchos todavía piensan que fue.

Puede objetarse que el valor añadido no proporciona un fundamento adecuado para evaluar los logros del sistema empresarial alemán, dado que el objetivo principal del mismo era social y político. Como hemos visto, esto es indudablemente cierto. Pero precisamente atendiendo a criterios políticos y sociales, los resultados conseguidos por Alemania respecto a Gran Bretaña se evidenciaron absolutamente desastrosos. Cuanto más poderoso se hacía el *Reich* alemán, más colisionaba con el poder y los intereses del imperio británico (véase el «Capítulo 1»). Cuando las dos grandes potencias chocaron realmente en la I Guerra Mundial, todas las ganancias incrementales de poder mundial que la Alemania imperial había conseguido durante el medio siglo anterior se tornaron repentinamente en una abultada pérdida. La Alemania imperial no sobrevivió a la derrota de la guerra y la imposición del desarme, y las gravosas reparaciones de guerra convirtió a la república que la sucedió en un «cuasi-Estado» tributario no únicamente en relación con Gran Bretaña, sino también con Francia. Por otro lado, el descontento social sin precedentes que siguió al colapso político y económico del esfuerzo de industrialización dejó a las clases dominantes y a la comunidad empresarial alemanas en un estado de total confusión, que las empujó a aventuras todavía más catastróficas durante las siguientes dos décadas.

El capitalismo corporativo alemán, lejos de sustituir al capitalismo de mercado británico, constituyó un pequeño fracaso económico y un colosal fiasco político y social. Su desarrollo, sin embargo, precipitó la crisis terminal del régimen de acumulación británico, iniciándose así la transición al régimen estadounidense. El capitalismo corporativo alemán constituyó únicamente la antítesis del imperialismo de libre comercio británico. La síntesis que finalmente transcendió a ambos fue un tipo de capitalismo corporativo que era tan diferente del sistema de acumulación alemán como del británico.

EL CUARTO CICLO SISTÉMICO DE ACUMULACIÓN (ESTADOUNIDENSE)

La *belle époque* de la era eduardiana marcó el punto máximo del imperialismo británico del libre comercio. La riqueza y el poder de las clases propietarias, no únicamente de Gran Bretaña, sino de todo el mundo occidental, habían alcanzado cotas sin precedentes. Y, sin embargo, la crisis sistémica del régimen británico de acumulación no había sido resuelta y en el plazo de una generación haría que se derrumbase todo el edificio de la civilización del siglo XIX.

El problema subyacente más grave al que se enfrentaba el régimen británico seguía siendo el de la intensidad de la competencia intercapitalista. Como hemos observado anteriormente, el aumento de los precios de mediados de la década de 1890 curó la enfermedad de la burguesía europea, invirtiendo la tendencia a la baja de los beneficios de los veinticinco años anteriores. Con el tiempo, sin embargo, la cura resultó ser peor que la enfermedad. El aumento de los precios se basó fundamentalmente en el incremento de la intensificación de la carrera de armamento entre las grandes potencias europeas. Como tal, ésta reflejaba no la supresión de la intensa competencia intercapitalista vigente durante la Gran Depresión de 1873-1896, sino el cambio de su escenario primario de actuación, ya que dejaba de operar en el ámbito de las relaciones interempresariales para pasar a desenvolverse en la esfera de las relaciones interestatales.

Inicialmente, para parafrasear otra vez a Max Weber, el control sobre la oferta del capital en busca de inversión hizo posible que las clases capitalistas de Europa en general y de Gran Bretaña en particular dictaran a los Estados competidores las condiciones en las que les asistirían en su lucha por el poder. Este factor crucial permitió a la burguesía europea no únicamente recuperarse de la Gran Depresión, sino disfrutar durante aproximadamente veinte años de una época de gran esplendor. La lucha interestatal por el poder, sin embargo, tendía a elevar los costes de protección por encima de los beneficios que todos y cada uno de los Estados europeos podían obtener, Gran Bretaña incluida, y simultáneamente a minar los recursos de la burguesía en la mayoría de los países para externalizar las cargas de esa lucha. Cuando la lucha adquirió proporciones decisivas en la I Guerra Mundial, se selló el destino del régimen de acumulación británico:

> El andamiaje de los acuerdos multilaterales, que antes de 1914 cohesionaron la estructura del comercio internacional, reposaba sobre dos bases principales. La primera era la del déficit de la balanza de pagos de la India respecto a Gran Bretaña y los superávits respecto a otros países con que se financiaba este déficit; el segundo, las balanzas comerciales entre Gran Bretaña, Europa y Norteamérica. La estructura de los acuerdos, construida de un modo totalmente gradual, fue violentamente desorganizada por la I Guerra Mundial; la II Guerra Mundial completó su destrucción. (Milward, 1970: 45.)

Durante el medio siglo que precedió a la I Guerra Mundial, el imperio británico de ultramar y la India en particular se habían hecho más esenciales que nunca para la autoexpansión del capital británico a escala mundial. Como ha señalado Marcello de Cecco (1984: 37-38), Gran Bretaña, estimulando la capacidad de su imperio para obtener divisas extranjeras mediante la exportación de

productos primarios, «logró subsistir sin tener que reestructurar [su] industria y pudo invertir en aquellos países en los que el [capital] producía el mayor rendimiento (véase también Saul, 1960: 62-63, 88). Estados Unidos fue el país que recibió la mayor parte de estas inversiones y que proporcionó a los inversores británicos el mayor contingente de títulos sobre los activos e ingresos futuros del mismo. Así, entre 1850 y 1914, la inversión extranjera y el endeudamiento a largo plazo de los Estados Unidos totalizaron tres billones de dólares. Durante este mismo período, sin embargo, los Estados Unidos efectuaron pagos netos en concepto de intereses y dividendos, fundamentalmente a Gran Bretaña, equivalentes a 5,8 billones de dólares. La consecuencia de todo ello fue el incremento de la deuda externa estadounidense, que pasó de 200 millones de dólares en 1843 a 3.700 millones de dólares en 1914 (Knapp, 1957: 433).

Los títulos detentados por Gran Bretaña sobre los activos y rentas estadounidenses fueron de la mayor importancia en la economía del dominio británico, ya que los Estados Unidos podían proporcionar a Gran Bretaña rápida y eficientemente todos los suministros que esta última precisase para defender su vasto imperio territorial en una guerra global. Así, en 1905 la Comisión Real para el Abastecimiento en Tiempos de Guerra de Alimentos y Materias Primas informaba que, con dinero y barcos suficientes, el abastecimiento en tiempo de guerra estaría garantizado y que una escasez de dinero era lo menos probable que podía ocurrir. En un tono similar, cuando estalló la I Guerra Mundial, el Ministro de Hacienda reconoció que los recursos procedentes de las inversiones exteriores británicas bastarían para pagar cinco años de guerra. Los ingentes movimientos de divisas hacia Londres y el incremento de casi un 300 por 100 de las reservas de oro en el Banco de Inglaterra entre agosto y septiembre de 1914 parecían corroborar estas expectativas optimistas (Milward, 1970: 44-46).

En 1915, sin embargo, la demanda de armamentos, máquinas y materias primas de Gran Bretaña superaba ya en gran medida lo que la Comisión Real de 1905 había previsto. Gran parte de la maquinaria necesaria únicamente podía ser proporcionada por los Estados Unidos y su compra inició la erosión de los títulos británicos sobre las rentas producidas en los Estados Unidos y el aumento de los títulos detentados por los Estados Unidos sobre las rentas y los activos británicos. Los activos británicos en los Estados Unidos se liquidaron en la Bolsa de Nueva York a precios tremendamente rebajados en los primeros años de la guerra. Cuando los Estados Unidos entraron en guerra y levantaron las restricciones de prestar a Gran Bretaña,

> el gobierno británico, con obligaciones en Estados Unidos equivalentes a cientos de millones de libras, se encontraba casi totalmente agotado. No tenía medio alguno para satisfacerlas. Entre esa fecha y el Armisticio se en-

> deudó con el gobierno americano para pagar «artículos de primera necesidad para la vida cotidiana y la guerra» en una cantidad escasamente inferior a los 1.000 millones de libras esterlinas. (R. H. Brand, citado en Milward, 1970: 46.)

Al final de la guerra, por consiguiente, los Estados Unidos habían recomprado a precio de saldo algunas de las enormes inversiones que habían constituido la infraestructura de su economía doméstica durante el siglo XIX y, además, había acumulado ingentes créditos de guerra. Por otro lado, en los primeros años de la guerra, Gran Bretaña había concedido préstamos a sus aliados más pobres, fundamentalmente Rusia, mientras que los Estados Unidos, todavía neutrales, tuvieron las manos libres para acelerar el desplazamiento de Gran Bretaña en América Latina y otras partes de Asia como principal inversor extranjero e intermediario financiero. Cuando la guerra finalizó este proceso era ya irreversible. Francia e Inglaterra, comparativamente solventes, debían la mayor parte de los 9 billones de dólares concedidos como créditos de guerra por los Estados Unidos; pero Rusia, en bancarrota (y revolucionaria), debía más del 75 por 100 de los 3,3 billones de dólares de los créditos de guerra netos concedidos por Gran Bretaña, los cuales tuvieron que ser en gran medida cancelados (cfr. Fishlow, 1986: 71; Eichengreen y Portes, 1986; Frieden, 1987: 27-28).

El alcance de este primer trastocamiento de los destinos financieros de Estados Unidos y de Gran Bretaña fue substancial, pero no debería exagerarse. Las reservas de oro en Londres eran más elevadas en la década de 1920 que antes de la guerra y parecieron justificar en 1926 la vuelta de la libra esterlina al patrón-oro, conservando su paridad de preguerra; los títulos ingleses sobre las rentas extranjeras, aunque se habían reducido, todavía eran considerables; se podía contar con las reparaciones de guerra alemanas para pagar al menos el coste de los intereses devengados por las deudas de guerra contraídas con los Estados Unidos y, sobre todo, el imperio colonial y semicolonial británico se había expandido todavía más y constituía una red de seguridad en la que la Gran Bretaña metropolitana podía caer en caso de necesidad, como sucedió en la década de 1930. En cuanto a los Estados Unidos, el fin de la guerra situó su superávit comercial aproximadamente en los niveles anteriores a 1914. La principal diferencia respecto a la situación prebélica era que los títulos estadounidenses sobre las rentas producidas en el exterior igualaban ahora a los títulos extranjeros sobre las rentas producidas en el interior, de modo que el superávit comercial se tradujo en un notable superávit neto por cuenta corriente (véase la Figura 17).

Gracias a este superávit y a sus créditos de guerra, los Estados Unidos se unieron a Gran Bretaña, pero no la desplazaron en la producción y regulación del dinero mundial. El dólar estadounidense se convirtió en moneda de reserva

por propio derecho a la par que la libra británica. Pero ni el dólar ni la libra por sí solos constituían el grueso de las divisas extranjeras en poder de los bancos centrales (Eichengreen, 1992: 358).

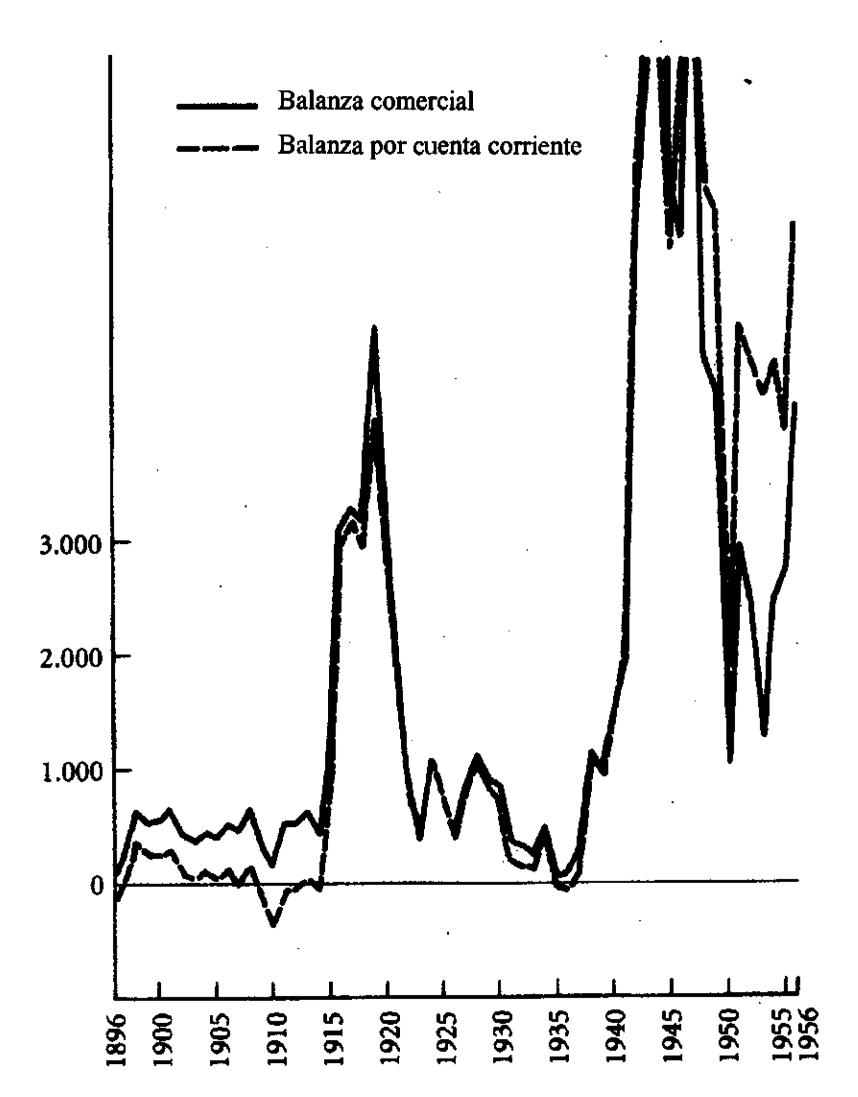


Figura 17. Balanza comercial y balanza por cuenta corriente de los Estados Unidos, 1896-1956 (en millones de dólares). (*Fuente:* Williamson, 1964: 249.)

Los recursos estadounidenses para administrar el sistema monetario mundial, y ello reviste mayor importancia, siguieron siendo significativamente inferiores a los recursos residuales que todavía detentaba Gran Bretaña. Desde este punto de vista, como ha sugerido Geoffrey Ingham (1989: 16-17; 1984: 203), la tesis de que el sistema monetario de entreguerras fue inestable por la incapaci-

dad británica y la negativa estadounidense a asumir la responsabilidad de estabilizarlo (Kindleberger, 1973: 292) debe ser objeto de revisión. El control sobre una parte substancial de la liquidez mundial no dotaba a los Estados Unidos del poder de administrar el sistema monetario mundial. Si atendemos a sus recursos organizativos, las instituciones financieras estadounidenses simplemente no se hallaban a la altura de la tarea. En la década de 1920, el Sistema de la Reserva Federal, instituido tan sólo en 1913, era un organismo inconexo y carente de experiencia, incapaz de ejercer con una mínima eficacia ni siquiera sus funciones domésticas. Únicamente Nueva York, entre los doce bancos de las reservas regionales, disponía de una experiencia significativa en el manejo de operaciones exteriores.

Incluso Nueva York seguía subordinado totalmente a Londres organizativa e intelectualmente. Obviamente, el gran incremento de la cuota de la liquidez mundial detentada por Estados Unidos producido durante la guerra aumentó el poder y la influencia de la comunidad financiera neoyorquina en general y de la House of Morgan en particular, *dentro de* las redes de la *haute finance* radicada en Londres. Esta redistribución de poder e influencia, sin embargo, no cambió el modo de funcionamiento del sistema monetario mundial. Wall Street y la Reserva Federal de Nueva York simplemente se unieron a la City de Londres y al Banco de Inglaterra para mantener y aplicar el patrón-oro internacional, cuyo principal beneficiario había sido y seguía siendo Gran Bretaña. Como escribió Jacques Rueff en 1932 en una caracterización partidista, pero no por ello menos exacta, de los acuerdos monetarios de la década de 1920:

> la aplicación del patrón-oro de cambio tuvo la considerable ventaja para Gran Bretaña de ocultar su situación real durante muchos años. Durante todo el período postbélico, Gran Bretaña pudo prestar a los países centroeuropeos fondos que volvían a introducirse en Gran Bretaña, ya que en el momento en que entraban en el circuito económico de los países deudores, se depositaban otra vez en Londres. Así, como soldados que atraviesan la escena en una comedia musical, estos fondos podían reaparecer indefinidamente y permitir que sus propietarios continuasen concediendo préstamos en el extranjero, aunque en realidad se había agotado la entrada de flujos de divisas extranjeras, que en el pasado había posibilitado la concesión de tales préstamos. (Rueff, 1964: 30.)

La comunidad financiera de Nueva York había estimulado y sostenido, mediante su apoyo al patrón-oro internacional, los intentos efectuados por Londres, en última instancia fútiles, para seguir siendo el centro de las finanzas mundiales. Nueva York no fue el único centro financiero que prestó su

ayuda a Londres en su intento por volver al mundo de 1913. A lo largo de la década de 1920, la mayoría de los gobiernos occidentales compartieron la convicción de que únicamente el restablecimiento del sistema monetario mundial anterior a 1914, «esta vez sobre fundamentos sólidos», podría restaurar la paz y la prosperidad. Sea cual fuere su orientación ideológica, los gobiernos nacionales adaptaron sus políticas fiscales y monetarias a la salvaguarda de la moneda, mientras se celebraban innumerables conferencias internacionales, de Bruselas a Spa y Ginebra, de Londres a Locarno y Lausana, para crear las condiciones políticas propicias para la restauración del patrón-oro (Polanyi, 1957: 26).

Irónicamente, sin embargo, este esfuerzo concentrado, en lugar de revitalizar el sistema monetario mundial anterior a 1914, precipitó su crisis terminal. Todo el mundo se mostraba de acuerdo en que la estabilidad de las monedas dependía en último término de la liberalización del comercio. Y, sin embargo, «la pesadilla de la autosuficiencia seguía los pasos dados para proteger la moneda». Para estabilizar sus monedas, los gobiernos recurrieron a cuotas de importación, a moratorias y a pactos de no agresión, a sistemas de compensación y tratados comerciales bilaterales, a acuerdos de trueque, a embargos sobre las exportaciones de capital, al control del comercio exterior y a los fondos de igualación de cambios: el efecto conjunto de estas medidas tendió, sin embargo, a restringir el comercio y los pagos exteriores. «Aunque se pretendía la liberación del comercio, el efecto fue su estrangulación» (Polanyi, 1957: 27).

El objetivo de conseguir monedas estables bajo la presión de la «huida de capitales» convirtió finalmente el estancamiento del comercio y de la producción mundiales de la década de 1920 en la recesión de principios de la década de 1930. A lo largo de la primera de estas décadas, la productividad continuó creciendo más rápido en los Estados Unidos que en ninguno de los restantes países deudores, incrementando todavía más la ventaja competitiva de la empresa americana y las dificultades de estos últimos países para atender el pago de los intereses de sus deudas, y no digamos para reembolsarlas. Y cuando la dependencia del sistema de pagos mundial respecto al dólar estadounidense se incrementó, Estados Unidos adquirió activos extranjeros «con una rapidez... que... carecía de precedentes en la experiencia de cualquier gran nación acreedora en los tiempos modernos» (Dobb, 1963: 332).

A finales de la década de 1920, los préstamos exteriores y las inversiones directas estadounidenses habían acumulado activos netos por cuenta privada que superaban los ocho billones de dólares. En última instancia, sin embargo, el crecimiento de los desequilibrios estructurales de los pagos mundiales debía dañar irremediablemente la continuación del proceso, particularmente dados los intentos generalizados que realizaron los gobiernos para restaurar el patrón-

oro de sus monedas. Los movimientos de capital a través de las fronteras estatales asumieron una orientación cada vez más dirigida al corto plazo y un carácter cada vez más especulativo:

> Estos movimientos de «dinero caliente», como iban a denominarse... transitaban por los centros financieros de todo el mundo en busca de una seguridad temporal o de un beneficio especulativo, y con frecuencia ejercían una presión peligrosa sobre las reservas de oro y de divisas extranjeras de uno u otro país. (Arndt, 1963: 14.)

En estas circunstancias, una sobreexpansión o un hundimiento especulativos de carácter nacional en los Estados Unidos provocaría la congelación de la concesión de préstamos exteriores y el colapso de la compleja estructura global sobre la que se sustentaba la restauración del comercio mundial. Esto es lo que en realidad finalmente sucedió. A finales de 1928, la sobreexpansión protagonizada por Wall Street comenzó a distraer fondos de la concesión de préstamos exteriores y a dirigirlos hacia la especulación doméstica. Cuando los bancos estadounidenses reclamaron sus préstamos europeos, la exportación neta de capital desde los Estados Unidos, que había ascendido de menos de 200 millones de dólares en 1926 a más de un billón en 1928, cayó de nuevo a 200 millones de dólares en 1929 (Landes, 1969: 372).

La congelación de la concesión de préstamos exteriores y de la inversión exterior por parte de los Estados Unidos fue permanente tras el colapso de la sobreexpansión de Wall Street y la consiguiente recesión que ello produjo en la economía estadounidense. Un país tras otro, enfrentados a las repentinas reclamaciones o a la huida de los fondos a corto plazo, se vio forzado a proteger su moneda, bien recurriendo a la depreciación, bien al control de cambios. La suspensión de la convertibilidad en oro de la libra británica en septiembre de 1931 condujo a la destrucción final de la red independiente de transacciones comerciales y financieras de alcance mundial sobre la que reposaban las fortunas de la City de Londres. El proteccionismo comenzó a ser rampante, se abandonó el objetivo de disponer de monedas estables y el «capitalismo mundial se retiró a los iglúes de las economías de su Estado-nación y de sus imperios asociados» (Hobsbawm, 1991: 132).

Ésta es la «revolución mundial» que Karl Polanyi remitió a la «rotura del hilo de oro» (véase el «Capítulo 3»). Sus rasgos esenciales fueron la desaparición de la *haute finance* de la política mundial, el colapso de la Liga de las Naciones en beneficio de imperios autárquicos, el ascenso del nazismo en Alemania, los Planes Quinquenales Soviéticos y el lanzamiento del *New Deal* estadounidense. «Mientras a finales de la Gran Guerra los ideales del siglo XIX se hallaban om-

nipresentes y su influencia dominó la década siguiente, en 1940 había desaparecido todo vestigio de sistema internacional y, al margen de un reducido número de enclaves, las naciones estaban viviendo en un escenario internacional totalmente nuevo» (Polanyi, 1957: 23, 27).

En realidad, el escenario internacional vigente en 1940 no era tan absolutamente nuevo, ya que las grandes potencias del sistema interestatal se hallaban en medio de otra confrontación militar que, excepto por su escala, ferocidad y destructividad sin precedentes, reproducía una pauta de comportamiento recurrente de la economía-mundo capitalista. Pronto, sin embargo, esta confrontación se tradujo en el establecimiento de un nuevo orden mundial, centrado y organizado por los Estados Unidos, que difería en aspectos esenciales del difunto orden mundial británico y que sentó los fundamentos de una nueva reproducción ampliada de la economía-mundo capitalista. A finales de la II Guerra Mundial, ya habían emergido los principales contornos de este nuevo orden mundial: en Bretton Woods se habían establecido los cimientos de un nuevo sistema monetario mundial; en Hiroshima y Nagasaki, nuevos instrumentos de violencia habían demostrado cuáles serían los fundamentos militares del nuevo orden mundial, y en San Francisco, se habían acordado las nuevas normas y reglas para la legitimación de la construcción del Estado y de la organización de la guerra en la Carta de las Naciones Unidas.

La concepción inicial sostenida por Roosevelt y su menguada realización posterior por parte de Truman reflejaban la concentración de poder mundial sin precedentes que se había producido como consecuencia de la II Guerra Mundial. Militarmente, incluso cuando la guerra se hallaba en su apogeo,

> las antiguas grandes potencias, Francia e Italia, se hallaban ya eclipsadas. El órdago alemán de dominar Europa colapsaba al igual que la apuesta japonesa en Extremo Oriente y el Pacífico. Gran Bretaña, a pesar de Churchill, se apagaba. El mundo bipolar, previsto tantas veces en el siglo XIX y principios del siglo XX, había por fin llegado; el orden internacional, en palabras de DePorte, se movía ahora «de un sistema a otro». Únicamente los Estados Unidos y la URSS contaban... y, de ambos, la «superpotencia» americana era tremendamente superior. (Kennedy, 1987: 357.)

La centralización del poder financiero mundial era incluso mayor. Como puede observarse en la Figura 17, el impacto de la II Guerra Mundial sobre la balanza comercial estadounidense reprodujo a escala ampliada el impacto de la I Guerra Mundial. El punto máximo es más elevado y más duradero. Esto refleja que los Estados Unidos actuaron en mayor medida como el taller del esfuerzo de guerra de los Aliados, y como granero y taller de la reconstrucción postbé-

lica europea. Por otro lado, por primera vez en la historia de los Estados Unidos, los títulos estadounidenses sobre las rentas generadas en el extranjero llegaron a exceder por un buen margen los títulos extranjeros sobre las rentas generadas en los Estados Unidos, de modo que, después de la guerra, el superávit por cuenta corriente era mucho mayor que el superávit comercial.

Como resultado de este nuevo y ampliado movimiento al alza de su superávit comercial y de su superávit por cuenta corriente, los Estados Unidos disfrutaron de un monopolio virtual sobre la liquidez mundial. En 1947, sus reservas de oro representaban el 70 por 100 del total mundial. Por otro lado, el exceso de demanda de dólares por parte de los gobiernos y empresas extranjeros significaba que el control estadounidense sobre la liquidez mundial era mucho mayor de lo que se desprendía de esta extraordinaria concentración de oro monetario.

La concentración y la centralización de capacidad productiva y de demanda efectiva eran igualmente impresionantes. En 1938, la renta nacional estadounidense era ya aproximadamente igual a la suma de las rentas nacionales de Gran Bretaña, Francia, Alemania, Italia y los países del Benelux y casi tres veces la de la URSS. En 1948, sin embargo, duplicaba con creces la del mencionado grupo de países europeo-occidentales y sextuplicaba holgadamente la de la URSS (calculado de Woytinsky y Woytinsky, 1953: tablas 185-186).

La ruptura final de la economía-mundo centrada alrededor del Reino Unido había sido, por consiguiente, extremadamente beneficiosa para los Estados Unidos. No habían transcurrido todavía veinte años desde el Gran *Crash* de 1929, cuando el mundo era un montón de escombros; mientras, la riqueza nacional y el poder de los Estados Unidos habían alcanzado cotas incomparables que no conocían precedentes. Estados Unidos no era el primer Estado que se beneficiaba tremendamente de las dificultades de la economía-mundo, de la cual era un elemento integral y esencial. Su experiencia había sido prefigurada por Venecia durante el siglo XV, por las Provincias Unidas durante el siglo XVII y por el Reino Unido durante el siglo XVIII. Al igual que en todos los ejemplos anteriores de enriquecimiento e incremento de poder prodigiosos en medio de un caos sistémico creciente, el gran salto adelante de la riqueza y del poder de los Estados Unidos entre 1914 y 1945 fue expresión, primordialmente, de la renta de protección de la que disfrutaban gracias a su posición privilegiada única en la configuración espacial de la economía-mundo capitalista. Cuanto más turbulento y caótico se hacía el sistema-mundo, mayores eran los beneficios que obtenían los Estados Unidos, dadas sus dimensiones continentales, su posición insular y su acceso directo a los dos mayores océanos de la economía-mundo (véase el «Capítulo 1»).

Y, no obstante, más que nunca, el grado en que la riqueza y el poder de un Estado particular podían beneficiarse del caos sistémico existente era limitado.

Cuanto más se redistribuían a su favor aquéllos, menos había que redistribuir y mayores eran los efectos perturbadores que ese caos ocasionaba en todo el mundo sobre su comercio y sus inversiones exteriores. La industrialización de la guerra tuvo una relevancia más inmediata, ya que había convertido las guerras globales en poderosos mecanismos de innovación de los medios de transporte, de comunicación y de destrucción, que «comprimían» el globo y amenazaban la seguridad incluso de los Estados más seguros.

Si la II Guerra Mundial había demostrado que los Estados Unidos podían enriquecerse e incrementar su poder en una situación de creciente caos sistémico, también había evidenciado que el aislamiento estadounidense había alcanzado el punto en que los rendimientos habían comenzado a ser decrecientes. La posición aislacionista se sustentaba en la creencia de que la seguridad de los Estados Unidos era inviolable. Una vez que el bombardeo de Pearl Harbor hizo añicos esa creencia, el presidente Roosevelt utilizó con astucia los sentimientos nacionalistas que había hecho aflorar el primer ataque realizado sobre territorio estadounidense desde 1812 para injertar su concepción de un único bloque mundial bajo la égida del programa definido por el *New Deal*. «La concepción de Roosevelt de un nuevo orden mundial constituía una extensión de su filosofía sobre el *New Deal*. El núcleo de esa filosofía era que únicamente un gobierno poderoso, benigno y profesional podría asegurar el orden, la seguridad y la justicia a los pueblos... Así como el *New Deal* había traído la "seguridad social" a América, de modo análogo la existencia de "un único mundo" traería la seguridad política a todo el mundo» (Schurmann, 1974: 40-42).

> La esencia del *New Deal* era la noción de que un gobierno poderoso debe gastar generosamente para conseguir la seguridad y el progreso. Así, la seguridad postbélica requeriría que los Estados Unidos efectuasen desembolsos cuantiosos para superar el caos creado por la guerra... La ayuda a... las naciones pobres tendría un efecto idéntico al de los programas de bienestar social puestos en marcha en los Estados Unidos: les proporcionaría la seguridad necesaria para superar el caos y para impedir que se trocasen en violentos revolucionarios. Entretanto, se involucrarían inextricablemente en el revitalizado sistema del mercado mundial. Una vez incorporados al sistema general, se comportarían de modo responsable, como habían hecho los sindicatos americanos durante la guerra. Al ayudar a Gran Bretaña y a lo que quedaba de Europa occidental, se reavivaría el crecimiento económico, lo cual estimularía el comercio transatlántico y, por tanto, se ayudaría a la economía americana a largo plazo. América había gastado sumas enormes, que habían generado déficits tremendos, para sostener el esfuerzo de guerra. El

resultado había sido un sorprendente e inesperado crecimiento económico. El gasto postbélico produciría el mismo efecto a escala mundial. (Schurmann, 1974: 67.)

Y así fue, pero tan sólo después de que la ideología roosetveltiana de un solo mundo se hiciera operativa a través de la doctrina de los dos mundos irremediablemente opuestos entre sí, acuñada por Truman: un mundo comunista agresivamente expansionista, por un lado, y un mundo libre que únicamente Estados Unidos podía organizar y dotar del poder suficiente, por otro. El modelo de un único mundo de Roosevelt simplemente no era lo suficientemente realista como para obtener el apoyo necesario por parte del Congreso y de la comunidad empresarial estadounidenses. El mundo era un lugar demasiado grande y demasiado caótico para que Estados Unidos lo organizase a su imagen y semejanza, particularmente si esta reorganización tenía que lograrse mediante órganos de gobierno mundial, como había previsto Roosevelt, en los que los Estados Unidos deberían transigir continuamente con las opiniones particulares tanto de amigos como de enemigos. El Congreso y la comunidad empresarial estadounidenses eran demasiado «racionales» en sus cálculos de los costes y beneficios financieros derivados de la política exterior estadounidense como para ofrecer los recursos necesarios para ejecutar un plan tan poco realista.

Roosevelt sabía que los Estados Unidos nunca adoptarían unilateralmente el libre comercio como había hecho Gran Bretaña desde la década de 1840 y, por tanto, nunca propuso tal política. Pero incluso la propuesta mucho menos radical hecha por Roosevelt de crear una Organización del Comercio Internacional (ITO/*International Trade Organization*), dotada del poder suficiente para reconstruir un sistema de comercio multilateral compatible con el objetivo de promover y sostener una expansión económica global, nunca fue aprobada por el Congreso. El Congreso rechazó simplemente renunciar a su soberanía en cuestiones comerciales, incluso a favor de un organismo que en un futuro previsible iba a estar controlado por los intereses, la ideología y el personal estadounidenses. Como indicamos anteriormente, el organismo que finalmente fue instituido, el Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles (GATT/*General Agreement on Tariffs and Trade*) creado en 1948, no era más que un fórum para la *negociación* bilateral y multilateral de reducción de tarifas y de otras restricciones existentes sobre el comercio internacional. Aunque sin duda el GATT ayudó a reconstituir un sistema comercial multilateral, la liberalización comercial siguió, pero no dirigió, la expansión económica mundial de las décadas de 1950 y 1960, en neto contraste con la adopción unilateral de Gran Bretaña del libre comercio, que precedió y contribuyó de modo decisivo a la expansión del

comercio y de la producción mundiales que se produjeron durante la segunda mitad del siglo XIX.

Aunque el comercio mundial hubiera sido liberalizado más rápidamente mediante la adopción unilateral del libre comercio por parte de los Estados Unidos o mediante la actuación de la malograda ITO, la centralización extrema de la liquidez mundial, de la capacidad productiva y del poder de compra en el interior de los Estados Unidos habría constituido un obstáculo mucho más serio para la expansión económica mundial que las barreras aduaneras y otras restricciones arancelarias impuestas por los gobiernos. A no ser que la liquidez mundial se distribuyese más equitativamente, el mundo no podría adquirir de los Estados Unidos los medios de producción necesarios para ofrecer algo de valor a los consumidores estadounidenses, en cuyas manos se concentraba la mayor parte de la demanda *efectiva* mundial. También en este caso, sin embargo, el Congreso estadounidense se mostró extremadamente reticente a renunciar a su control sobre la liquidez mundial como medio adecuado al fin de estimular la expansión económica mundial.

En este sentido, debe ponerse de relieve que el sistema monetario mundial establecido en Bretton Woods era mucho más que un conjunto de acuerdos técnicos concebidos para estabilizar las paridades entre monedas nacionales escogidas y para vincular el conjunto de estas paridades a los costes de producción mediante un tipo fijo de cambio entre el dólar estadounidense y el oro. Si Bretton Woods hubiera sido tan sólo esto, el nuevo régimen monetario simplemente habría restaurado el patrón-oro internacional vigente a finales del siglo XIX, con el dólar y la Reserva Federal ocupando el puesto de la libra y del Banco de Inglaterra. Bretton Woods se hallaba lejos de ello. Tras este viejo ropaje técnico, se produjo una enorme revolución en la instrumentación y en el modo de «producción» de dinero mundial (cfr. Cohen, 1977: 93, 216 y ss.).

En todos los anteriores sistemas monetarios mundiales, incluido el británico, los circuitos y las redes de las altas finanzas se habían hallado firmemente en manos de banqueros y financieros privados, que los organizaban y gestionaban con la intención de obtener beneficios. El dinero mundial era, por consiguiente, un subproducto de actividades concebidas para obtener beneficios. En el sistema monetario mundial establecido en Bretton Woods, por el contrario, la «producción» de dinero mundial era asumida por una red de organizaciones gubernamentales motivadas básicamente por consideraciones de bienestar, seguridad y poder: en teoría, el FMI y el Banco Mundial; en la práctica, el Sistema de la Reserva Federal estadounidense actuando de acuerdo con los bancos centrales de los aliados más próximos e importantes de los Estados Unidos. El dinero mundial se convertía, por lo tanto, en un subproducto de las actividades

de construcción del Estado. Como señaló Henry Morgenthau en 1945, las instituciones que velaban por la seguridad y las instituciones monetarias del nuevo orden mundial eran tan complementarias como las hojas de unas tijeras (citado en Calleo y Rowland, 1973: 87).

En realidad, Roosevelt y Morgenthau, como se vanaglorió en una ocasión este último, tuvieron éxito en transferir el control sobre la liquidez mundial de manos privadas a manos públicas, y en desplazar el mismo de Londres y Wall Street a Washington. En este sentido, Bretton Woods fue una continuación por otros medios de la ruptura previa con las altas finanzas protagonizada por Roosevelt. A pesar de su pedigrí internacionalista, que incluía los servicios prestados en la Administración Wilson y el apoyo dado a la Liga de las Naciones, la principal dinámica del *New Deal* rooseveltiano consistió en liberar las políticas estadounidenses, concebidas para provocar la recuperación de la economía nacional, de su subordinación a los principios de la moneda fuerte sostenidos por Londres y Nueva York. Una de sus primeras decisiones como presidente fue la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro, lo cual destrozó lo que quedaba del patrón-oro internacional. Posteriormente, movilizó a su gobierno para la promoción y gestión de la recuperación económica nacional y reorganizó en detalle el sistema bancario estadounidense. Una de las reformas más importantes, la *Glass-Steagall Act* de 1933, separaba la banca comercial de la banca de inversión y asestaba, por tanto, un golpe fatal a la dominación ejercida por la House of Morgan sobre los mercados financieros estadounidenses (Frieden, 1987: 54-5).

La ruptura con la *haute finance* se hallaba casi consumada en julio de 1933, cuando Roosevelt atacó violentamente a los «viejos fetiches de los denominados banqueros internacionales» y saboteó la Conferencia Económica de Londres, que estaba intentando restaurar algún tipo de orden en la regulación del dinero mundial. Wall Street quedó conmocionada, al igual que James Warburg, un influyente banquero y asesor del Departamento de Estado, que presentó su dimisión. Pocos meses después, la Administración Roosevelt violó de nuevo los principios de la moneda fuerte y de la cooperación financiera internacional devaluando el dólar respecto al oro en apoyo de los precios agrícolas estadounidenses, una medida que provocó la dimisión de Dean Acheson, secretario del Tesoro en funciones y prominente abogado de Wall Street (Frieden, 1987: 55).

Cuando se aliviaron las dificultades de la economía estadounidense y la situación internacional continuó deteriorándose, las inclinaciones internacionalistas de Roosevelt volvieron a aflorar y ello condujo a un reacercamiento a Wall Street. Pero a pesar de la estrecha cooperación entre Washington y Wall Street durante la II Guerra Mundial, en Bretton Woods los banqueros y financieros brillaron por su ausencia. Washington, y no Nueva York, se confirmó como la sede fundamental de «producción» de dinero mundial y las considera-

ciones relativas a la seguridad siguieron siendo cruciales a la hora de definir el orden monetario mundial postbélico.

El hecho de que la liquidez mundial se hallase ahora centralizada en el sistema bancario estadounidense permitió, sin embargo, a la elite financiera estadounidense encontrar apoyo suficiente entre los defensores del nacionalismo económico, radicados en Washington, para imponer sobre las instituciones de Bretton Woods su inquebrantable creencia en las virtudes de la moneda fuerte en general y en el patrón-oro en particular (Van Dormael, 1978: 97-98. 240-265). Como resultado de ello, el consenso originario alcanzado por Keynes y White sobre la necesidad de desterrar la inclinación deflacionista del patrón-oro y de crear un clima de expansión mundial coherente con los objetivos sociales y económicos del *New Deal* tuvieron escaso impacto sobre las políticas monetarias estadounidenses (Gardner, 1986: 71-100, 112-114). Aunque no se restauró la automaticidad del viejo patrón-oro, las instituciones de Bretton Woods mostraron una total incapacidad para realizar la tarea de reciclar la liquidez mundial en una renovada expansión del comercio y de la producción mundiales (Walter, 1991: 152-154).

La única forma de redistribución de la liquidez mundial que no encontraba ninguna oposición en el Congreso era la inversión exterior privada. En realidad, se crearon muchos incentivos para incrementar el flujo de capital estadounidense en el exterior: subsidios fiscales, programas de seguro, garantías de los tipos de cambio, etc. A pesar de todos estos incentivos, sin embargo, el capital estadounidense no mostró ninguna inclinación a romper el círculo vicioso que estaba constriñendo su expansión global. La escasez de liquidez exterior impedía que los gobiernos extranjeros levantaran sus controles sobre los tipos de cambio; la existencia de estos controles disuadía al capital estadounidense de dirigirse al exterior, mientras que los reducidos flujos de inversión exterior privada estadounidense hacían que la liquidez en el extranjero fuese escasa. Al igual que sucedió con la liberalización comercial, la inversión exterior privada estadounidense siguió y no dirigió la expansión económica mundial de las décadas de 1950 y 1960 (Block, 1977: 114).

Como concluyó un grupo de estudio presidido por William Y. Elliott a mediados de la década de 1950, la integración del sistema económico mundial no podía alcanzarse de nuevo utilizando idénticos medios que en el siglo XIX. «Como la Gran Bretaña del siglo XIX», afirmaban muchos, «Estados Unidos es un "acreedor maduro" y debe abrir su economía libremente a las importaciones y comprometerse a invertir anualmente cantidades substanciales de capital en el exterior, de modo que pueda equilibrar sus exportaciones de bienes y servicios con un alto nivel de actividad comercial» (Elliot, 1955: 43). Aunque en teoría parecía una opinión plausible, a juicio del grupo de estudio,

esta prescripción no tenía en cuenta la existencia de una diferencia fundamental entre la relación que vinculaba a Gran Bretaña con la economía-mundo del siglo XIX y la que vinculaba a Estados Unidos con la del siglo XX.

> El papel desempeñado por Gran Bretaña fue el de una *economía líder*, totalmente integrada en el sistema económico mundial y en gran medida responsable de su funcionamiento exitoso, debido a la dependencia de Gran Bretaña del comercio exterior, a la influencia omnímoda de sus instituciones comerciales y financieras, y a la fundamental consistencia existente entre sus políticas económicas nacionales y las requeridas para conseguir la integración económica mundial. Por el contrario, Estados Unidos es una *economía dominante*, tan sólo parcialmente integrada en el sistema económico mundial, con el cual se halla también en competencia parcial, y cuyo modo y ritmo de funcionamiento habitual tiende periódicamente a perturbar. No existe ninguna red de instituciones comerciales y financieras americanas que vincule y gestione las operaciones diarias del sistema comercial mundial. Por muy importantes que puedan ser ciertas importaciones, el comercio exterior no es, globalmente considerado, de crucial importancia para la economía americana. (Elliot, 1955: 43; cursivas en el original.)

La elección de las denominaciones es desafortunada, ya que las relaciones tanto de la economía británica con la economía-mundo del siglo XIX como las de la economía estadounidense con la economía-mundo del siglo XX, eran relaciones simultáneamente de dominación y liderazgo. Pero el núcleo de la distinción es exacto. Corresponde a la distinción existente entre economías nacionales «extrovertidas» y «autocéntricas», introducida con intenciones absolutamente distintas por Samir Amin. En el modelo de Amin, las economías del centro de la economía-mundo son «autocéntricas» en tanto que sus elementos constitutivos (ramas de producción, productores y consumidores, capital y trabajo, etc.) se hallan integrados orgánicamente en una única realidad nacional, en neto contraste con la «extroversión» de los elementos constitutivos de las economías periféricas: «en una economía extrovertida, [la unidad de sus elementos constitutivos] no debe buscarse en el contexto nacional; esta unidad se halla rota y puede redescubrirse únicamente a escala mundial» (Amin, 1974: 599).

En nuestro modelo, la distinción entre economías nacionales extrovertidas y autocéntricas resulta de mayor utilidad para identificar una diferencia estructural fundamental existente, no entre las economías del centro y de la periferia de la economía-mundo, sino entre el régimen de acumulación británico y el régimen estadounidense que le sucedió. En el régimen británico, la extroversión de la economía dominante y líder (la británica) se convirtió

en el zócalo de un proceso de formación del mercado mundial en el que las ramas más importantes de la actividad económica británica desarrollaron vínculos más fuertes de complementariedad con las economías de los países coloniales y extranjeros que los que establecieron entre sí. En el régimen estadounidense, por el contrario, la naturaleza autocéntrica de la economía nacional dominante y líder (la estadounidense) se convirtió en el zócalo de un proceso de «internalización» del mercado mundial en el interior de los dominios organizativos de corporaciones empresariales gigantes, mientras que las actividades económicas desarrolladas en los Estados Unidos siguieron estando orgánicamente integradas en una única realidad nacional en un grado mucho mayor al que nunca lo estuvieron las actividades económicas desarrolladas en la Gran Bretaña del siglo XIX.

Esta diferencia entre ambos regímenes fue el resultado de un dilatado proceso histórico a lo largo del cual el régimen estadounidense se configuró como un componente esencial y subordinado de las estructuras de acumulación del régimen británico dominante, a cuya desestabilización y destrucción contribuyó después, para emerger finalmente como el nuevo régimen dominante. Como hemos indicado anteriormente, durante los cincuenta años que siguieron a la Guerra Civil Norteamericana, la empresa estadounidense experimentó una revolución organizativa que propició la creación de un elevado número de corporaciones verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas, que comenzaron su expansión transnacional tan pronto como concluyeron su integración continental en el interior de los Estados Unidos. Esta pauta de desarrollo constituyó una inversión fundamental de la dinámica principal que animaba el todavía dominante régimen de acumulación británico.

Hasta su crisis terminal, el régimen británico fue y siguió siendo principalmente un sistema de pequeñas y medianas empresas comerciales. Una vez que las grandes compañías estatutarias por acciones hicieron el trabajo de abrir nuevas esferas de comercio e inversión exterior para la empresa británica, fueron liquidadas. Y su revitalización a finales del siglo XIX y principios del siglo XX para abrir nuevas oportunidades en África no fue acompañada por una reorganización corporativa doméstica comparable a la que habían experimentado la empresa alemana y estadounidense. En palabras de P. L. Payne (1974: 20), «se produjo un escaso movimiento para diferenciar la gestión de la propiedad, para ampliar las jerarquías organizativas» (véase también Chandler, 1990: caps. 7-9).

En particular, la integración vertical de los procesos de producción e intercambio, que se convirtió en el rasgo específico más importante del régimen de acumulación estadounidense, no desempeñó función alguna en la formación y expansión del régimen británico del siglo XIX. Por el contrario, la principal dinámica de este régimen fue la *fisión* vertical y no la integración de subprocesos

de producción e intercambio secuenciales, que vinculaban la producción primaria con el consumo final. Hemos ya mencionado la independencia organizativa de la producción y utilización de los bienes de capital como característica esencial de la «revolución industrial» británica. Esta independencia fue acompañada por una tendencia análoga en el abastecimiento de materias primas y en la comercialización de los productos finales.

Desde aproximadamente 1780 hasta la conclusión de las guerras napoleónicas, los industriales punteros de Londres y de las provincias se habían involucrado en el comercio de ultramar, comenzando con frecuencia en los Estados Unidos y en las Indias occidentales, que era donde se adquiría la mayor parte del algodón en rama para la industria textil inglesa. Durante la depresión económica que siguió a la terminación de la guerra, sin embargo, el fenómeno se hizo insignificante, dada la intensificación de la competencia en el comercio ultramarino y la creciente especialización de la industria británica. Cuando los mercados de exportación se dispersaron y fue posible adquirir a mejor precio los suministros de los que dependía decisivamente la industria británica mediante voluminosas compras en efectivo, los manufactureros británicos perdieron toda capacidad de competencia y, en realidad, el interés por competir en el comercio de ultramar. Sus recursos e intereses se dirigieron cada vez más intensamente a la producción especializada en los nichos del mercado doméstico, mientras que el abastecimiento de los suministros y la venta de los productos fueron dejados, con la rentabilidad asegurada, en las seguras manos de empresas igualmente especializadas, que promovieron la formación y financiaron el crecimiento de redes de comisionistas y pequeños comerciantes polivalentes que se extendieron por los cinco continentes (Chapman, 1984: 9-15).

Incluso en el ámbito de la producción en masa mecanizada, la regla fue la fisión vertical en vez de la integración. La rápida difusión de la producción mecanizada de las actividades de hilado a las de tejido durante el segundo cuarto del siglo XIX supuso cierta integración vertical de estos subprocesos. Después de 1850, sin embargo, la tendencia se invirtió. De modo creciente, las actividades de tejido, de hilado, de terminado y de comercialización se convirtieron en segmentos de actividad independientes realizados por diferentes empresas, con frecuencia muy localizadas y altamente especializadas dentro de cada rama productiva. En consecuencia, durante el último cuarto del siglo XIX, el sistema británico de empresa comercial se asemejó, más que en ningún otro momento, a un conjunto de medianas empresas altamente especializadas vinculadas por una compleja red de transacciones comerciales que se centraba en Gran Bretaña, pero que se extendía por todo el mundo (Copeland, 1966: 326-329; 371; Hobsbawm, 1968: 47-48; Gattrell, 1977: 118-120; Crouzet, 1982: 204-205; 212).

Esta estructura de la empresa británica, altamente extrovertida, descentralizada y diferenciada, constituía un obstáculo fundamental para su reorganización corporativa según el modelo alemán o estadounidense. No sólo hacía difíciles las combinaciones horizontales que restringieran la competencia, como ya había sido observado por Hilferding (1981: 408), sino que, además, impedía que las empresas británicas aprovechasen las oportunidades de reducir los costes unitarios mediante una planificación e integración más estrechas de las actividades secuenciales en las que se hallaban divididos los procesos de producción e intercambio:

> Las nuevas técnicas de producción en cadena, por ejemplo, pueden requerir nuevas normas de calidad y, por consiguiente, nuevos equipos, en las empresas de los subcontratistas; instalaciones de carga más rápidas pueden producir por debajo de sus posibilidades, si los transportistas no adaptan sus métodos al nuevo ritmo. En tales casos, la imputación del coste y del riesgo plantea un serio obstáculo, no únicamente porque el cálculo es objetivamente difícil, sino en realidad porque los seres humanos se muestran habitualmente suspicaces y testarudos en este tipo de situación negociadora. (Landes, 1969: 335.)

En opinión de Landes, estas «cargas derivadas de la interrelación», como él las denomina, pesaron terriblemente sobre el éxito de los pioneros de la industrialización y constituyeron una razón primordial para explicar por qué durante el siglo XIX las empresas británicas quedaron rezagadas respecto a las alemanas y estadounidenses en la adopción de técnicas más eficientes de producción y gestión. Irónicamente, el reciente redescubrimiento de las ventajas de los sistemas de la producción flexible ha inducido a muchos especialistas a detectar en la estructura descentralizada y diferenciada de la empresa británica una fuente de ventaja competitiva, en lugar de ver en ella un obstáculo. A este respecto ha sido fundamental la revitalización de la noción de los «distritos industriales» acuñada por Alfred Marshall; éstos consisten en bloques espaciales de empresas unitarias que realizan una idéntica actividad empresarial, pero que, sin embargo, cooperan entre sí para construir y reconstituir continuamente un repertorio local de conocimientos y prácticas técnicas y de conexiones empresariales. Gracias a este repertorio común, las empresas que operan en un distrito industrial se benefician de economías externas localizadas que les permiten sobrevivir y prosperar como firmas unitarias, a pesar de los continuos cambios de las condiciones de la demanda y la oferta, que se producen en los entornos más amplios del mercado doméstico y del mercado mundial en los que éstas operan (cfr. Marshall, 1919: 283-288; Becattini, 1979; 1990; Sable y Zeitlin 1985).

En opinión de Marshall, las ventajas de pertenecer a comunidades empresariales locales de este tipo lograban explicar la persistencia de pequeñas y medianas empresas como unidades representativas de la industria textil del Lancashire y de la industria metalúrgica de Sheffield. Nuestro análisis sugiere que la totalidad del régimen de acumulación británico en sus ramificaciones domésticas, exteriores y coloniales debe concebirse, en realidad, como un sistema-mundo de especialización flexible, formado mediante la fisión vertical de los procesos de producción e intercambio, que genera continuamente para sus unidades constitutivas economías externas dotadas de alcance global. Reconsideradas desde esta perspectiva más amplia, la formación y total expansión del sistema de especialización flexible británico parece haber sido el reverso del proceso de consolidación, tanto de las funciones de intercambio e intermediación comercial como de las funciones imperiales del Estado británico.

El Estado británico, habiéndose convertido en el principal centro mundial de intercambio e intermediación comercial, brindó oportunidades únicas a las empresas establecidas en sus dominios metropolitanos para especializarse en actividades generadoras de un alto valor añadido, para obtener sus *inputs* en cualquier parte del mundo en donde pudieran adquirirse al precio más bajo y para enajenar sus productos en cualquier punto del planeta en donde pudieran alcanzar los precios más elevados. La explotación integral de estas oportunidades requería que la especialización de la empresa británica fuese tremendamente flexible: es decir, que estas empresas especializadas se hallasen preparadas para cambiar en poco tiempo de un tipo de combinación *input-output* a otro, como respuesta a los cambios producidos en la jerarquía del valor añadido de las actividades económicas y en las ventajas derivadas de situarse en diversas ubicaciones de la economía-mundo para hacerse con fuentes de abastecimiento de *inputs* o para organizar mercados para sus productos. Esta flexibilidad, por supuesto, mantuvo la estructura industrial en un estado de flujo permanente y, por tanto, impidió que la empresa británica desarrollase una «racionalidad tecnológica» comparable a la de la empresa alemana o estadounidense. La empresa británica no podía adoptar, sin embargo, esa racionalidad en ninguna de sus dos versiones; su «racionalidad estrictamente pecuniaria» había sido y seguía siendo la mejor estrategia de una comunidad empresarial que gozaba de la fortuna de hallarse situada en el centro neurálgico del comercio y de las finanzas mundiales.

Constituía también la mejor estrategia para una comunidad empresarial que se hallaba ubicada en el centro de un imperio territorial de alcance mundial. El acceso privilegiado a los abastecimientos, a los mercados y a la liquidez del imperio dotaba a Gran Bretaña de una gran flexibilidad para invertir su capital en cualquier parte del mundo que prometiera producir los rendimientos más elevados. Esta flexibilidad de la inversión de capital, a su vez, consolidó todavía

más el papel desempeñado por Gran Bretaña como centro neurálgico de intercambio comercial y de intermediación de las finanzas mundiales. Cuando las industrias británicas comenzaron a perder terreno en los mercados mundiales no únicamente frente a Alemania o Estados Unidos, sino frente a un cierto número de otros países, incluida la India, que comenzó a «reindustrializarse» durante la Gran Depresión, «las finanzas [de Gran Bretaña] triunfaron, sus servicios como comisionista, operador e intermediario en el sistema de pagos mundial se hicieron cada vez más indispensables. En realidad, si Londres fue en algún momento el eje económico real del mundo y la libra esterlina su fundamento, ese momento estuvo localizado entre 1870 y 1913» (Hobsbawm, 1968: 125).

En resumen, la especialización flexible y la racionalidad pecuniaria del capitalismo de mercado británico fueron la expresión de las funciones de centro de intermediación e intercambio del comercio mundial, y de las funciones imperiales desempeñadas por el Estado británico. La rentabilidad de las unidades que constituían el sistema dependía primordialmente, por un lado, del hecho de que el capitalismo de mercado británico era abastecido desde todo el mundo para que éste fuese abastecido de nuevo por Gran Bretaña y, por otro, del control político sobre un imperio territorial que proporcionaba los medios (la liquidez, los mercados, el abastecimiento de materiales que pudieran precisarse) necesarios para mantener al mundo vinculado con el centro de intermediación e intercambio británico. En tanto que la intermediación comercial y financiera mundial reforzada por el tributo imperial resultaba más rentable, o igualmente rentable, que la producción industrial, la emergencia de nuevos centros industriales no planteó en sí misma amenaza alguna al conjunto de la comunidad empresarial británica. Y en tanto que estos nuevos centros industriales competían entre sí por los servicios prestados por las empresas británicas en el abastecimiento de su *inputs* o en la enajenación de sus productos, como hizo la mayoría de ellos a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, su emergencia y expansión beneficiaron más que penalizaron a las empresas británicas.

En un informe presentado al Instituto de Banqueros en 1899, el geopolítico Halford Mackinder resumió muy bien la ventaja posicional disfrutada por la empresa británica en la cambiante configuración espacial de las actividades industriales y comerciales:

> Aunque parece que la actividad industrial y comercial tenderán a descentralizarse, cada vez será más importante que exista una única cámara de compensación... No debe concluirse que se producirá, junto con la descentralización, una caída real de la actividad [industrial] en nuestras islas; pero parece que será inevitable que se produzca una caída relativa. La cámara de

compensación mundial, sin embargo, por su mera naturaleza, tiende a seguir ocupando una posición única y siempre se hallará allí donde se concentre la mayor propiedad de capital. Esto nos proporciona la clave real para entender la lucha entre nuestra política de libre comercio y la protección practicada por otros países: nosotros somos esencialmente los que poseemos capital y los que lo poseen siempre obtienen su parte de la actividad de los cerebros y los músculos de otros países. (citado en Hugill, 1993: 305.)

Como la variante alemana, la variante estadounidense de capitalismo corporativo se desarrolló como respuesta a la intensificación de las presiones competitivas derivadas de la expansión global de esta economía-mundo de mercado centrada en el Reino Unido. No constituye un accidente histórico que ambas variantes emergieran simultáneamente durante la Gran Depresión de 1873-1896. Como en Alemania, también en Estados Unidos la intensificación de las presiones competitivas convenció a empresarios, políticos e intelectuales de que un régimen de competencia sin restricciones entre unidades atomizadas no generaba ni estabilidad social ni un mercado eficiente:

> El mercado competitivo, abandonado a sí mismo, no producía ni las armonías de Frédéric Bastiat, ni los equilibrios de Jean-Baptiste Say, ni la regular acumulación e inversión de capital, ni el equilibrio de la oferta y la demanda con altos niveles de empleo de la fuerza de trabajo y de los recursos, sino desorganización del mercado, «despilfarros de competencia», fracasos empresariales, depresiones recurrentes, huelgas y cierres patronales, descontento social y levantamientos políticos... A mediados de la década de 1890, en medio de la tercera larga depresión en tres décadas sucesivas, se extendió un sentimiento de revulsión contra el mercado no regulado entre la burguesía de todos los sectores importantes de la economía. Cualesquiera que fuesen sus diferencias programáticas, agricultores, fabricantes y comerciantes, además de los ya desencantados capitalistas de los ferrocarriles, hallaron un punto de común acuerdo en la idea de que la actividad del mercado competitivo no regulado provocaba una producción de bienes y servicios, a precios que aseguraban ganancias razonables a los productores que operaban con una eficiencia normal, que excedía la demanda efectiva. (Sklar, 1988: 53-54.)

Como había predicho Adam Smith un siglo antes, la intensificación de las presiones competitivas inherentes a los procesos de formación del mercado impulsaba a la baja los beneficios hasta un nivel meramente «tolerable». Que el resultado hubiera sido predicho no era, por supuesto, ningún consuelo para los empresarios estadounidenses. Los fabricantes en particular, escribía

Edward S. Meade en 1900, estaban «cansados de trabajar para el público». En períodos de depresión, incluso las empresas más robustas apenas obtenían un margen tolerable de beneficios. En estas circunstancias, no era sino natural que los fabricantes intentasen detener esta lucha inquietante, cuyos beneficios van a parar casi en su totalidad a manos de los consumidores en forma de precios más reducidos... Quieren un mayor beneficio sin tener que luchar desesperadamente para conseguirlo» (citado en Sklar, 1988: 56).

Inicialmente, el intento de detener la lucha competitiva había provocado la reestructuración de la empresa en Estados Unidos de acuerdo con líneas idénticas a las seguidas en Alemania; es decir, mediante la formación de combinaciones horizontales para restringir la competencia y mediante la dominación creciente de un pequeño grupo de instituciones financieras privadas, que habían crecido gracias a la inversión en las compañías ferroviarias y en las empresas industriales relacionadas con las mismas. En Estados Unidos, sin embargo, estas asociaciones de fabricantes de carácter nacional ya habían fracasado en el logro de gran parte sus objetivos mucho antes de que fuesen declaradas ilegales en 1890 por la *Sherman Antitrust Act*; la dominación de las instituciones financieras, por su parte, nunca fue mucho más allá de los sistemas de construcción y gestión aplicados a los ferrocarriles. (Chandler, 1977: 317, 335, 187).

Posteriormente, durante las décadas de 1880 y 1890, las estructuras cambiantes de las empresas alemanas y estadounidenses comenzaron a divergir radicalmente. En ambos países, tomaba auge la centralización de capital. En Alemania, las oportunidades para acometer la integración vertical, es decir, la integración de las operaciones de una empresa con las de sus suministradores y clientes, se agotaron rápidamente y la integración horizontal pasó a constituir la principal fuerza que animaba la centralización de capital (Landes, 1966: 109-110), es decir, la integración de empresas que competían entre sí. En Estados Unidos, por el contrario, la principal fuerza que animó la centralización de capital fue la integración vertical. Como ha sido puesto de relieve por Chandler (1977; 1978; 1990), se abandonaron las combinaciones horizontales ineficaces, carentes de popularidad y finalmente ilegales y en una rama tras otra de la economía doméstica estadounidense, desde los cigarrillos y la carne enlatada a la maquinaria agrícola y de oficina, empresas comerciales escogidas optaron por integrar dentro de sus dominios organizativos los subprocesos subsecuentes de producción e intercambio, que vinculaban el abastecimiento de los *inputs* primarios con la venta de los productos finales. Los costes de transacción, los riesgos y las incertidumbres inherentes al desplazamiento de los *inputs/outputs* a lo largo de la secuencia de estos subprocesos se hallaban, por consiguiente, internalizados en una única empresa multidepartamental, y sometidos a la lógica economizadora de la acción administrativa y de la planificación corporativa a largo plazo.

Contrariamente a lo que sostiene una opinión extendida, la variante del capitalismo corporativo que emergió durante la Gran Depresión de 1873-1896 en los Estados Unidos supuso un alejamiento mucho más real y efectivo del régimen británico dominante del capitalismo de mercado que la variante que emergió aproximadamente en el mismo momento en Alemania. Ambos tipos de capitalismo corporativo se desarrollaron como reacción a la competencia «excesiva» y a las perturbaciones que resultaban del proceso de formación del mercado mundial centrado alrededor del Reino Unido. Pero, mientras que la variante alemana meramente *suspendió* el proceso, la variante estadounidense verdaderamente lo *sustituyó*.

La diferencia existente entre una verdadera sustitución y una mera suspensión del proceso de formación del mercado mundial pude dilucidarse redefiniendo, desde la perspectiva de los análisis del sistema-mundo, la discusión efectuada por John K. Galbraith de los diversos modos mediante los que las organizaciones industriales de gran envergadura y burocráticamente gestionadas (sus «tecnoestructuras») pueden protegerse de las perturbaciones de los mercados que generan precios. Como Veblen, Galbraith detecta una contradicción fundamental entre la racionalidad pecuniaria inherente a la maximización de los beneficios en un mercado autorregulado, y la racionalidad tecnológica inherente a la utilización de instalaciones industriales y de personal caros y especializados:

> El mercado únicamente dispone de un mensaje para la empresa comercial. Es el de la promesa de más dinero. Si la empresa no influye sobre sus precios no... tiene opción alguna en cuanto a los objetivos que persigue. Debe intentar hacer dinero y, como cuestión práctica, debe intentar hacer la mayor cantidad posible. Otros lo hacen. Dejar de hacerlo constituye una invitación a las pérdidas, la quiebra y la expulsión del negocio. (Galbraith, 1985: 116.)

La industria moderna, sin embargo, con su tecnología especializada y sus concomitantes compromisos de capital y de tiempo, forzó a las empresas a emanciparse de las incertidumbres del mercado. Los precios y las cantidades que tienen que venderse o comprarse a esos precios deben someterse de algún modo a la autoridad de la planificación corporativa. Si no se someten,

> existe el riesgo de pérdida derivada de movimientos de precios incontrolados y no existe una cifra fiable por la cual puedan multiplicarse las unidades de producto y de *input* para convertir éstas en ingresos y gastos. Si no se dispone de modo fiable de estas estimaciones, existe un

elemento aleatorio en las decisiones referentes a lo que se produce, con qué y mediante qué medios, y existe una incertidumbre total en cuanto al resultado: si se producirán beneficios o pérdidas y de qué dimensión serán éstos. (Galbraith, 1985: 206.)

La sustitución del mercado por la determinación imperativa de los precios y de las cantidades que tienen que ser vendidas y compradas a esos precios, lo cual resulta tan esencial para la planificación industrial, puede producirse de tres modos: mediante el «control», la «suspensión» y la «sustitución» del mercado. Se controla el mercado cuando se reduce o elimina la independencia de acción de aquéllos a quienes se vende o se compra. Formalmente, el proceso de compraventa permanece intacto, pero la importante cuota de mercado controlada por una unidad o por un grupo de unidades particulares asegura una actitud altamente cooperativa por parte de los suministradores y/o clientes. «La opción de eliminar el mercado constituye una importante fuente de poder para controlarlo» (Galbraith, 1985: 29-30).

Se suspende el mercado cuando la unidad que efectúa la planificación firma contratos en los que se especifican los precios y las cantidades que deberán proporcionarse y comprarse a lo largo de dilatados períodos de tiempo. Se crea una matriz de contratos «mediante la cual cada empresa elimina la incertidumbre del mercado respecto a otras empresas y, a su vez, les traslada parte de su incertidumbre». Aunque en todo momento y lugar las empresas comerciales establecen acuerdos explícitos o tácitos, las principales agencias protagonistas de la suspensión de los mercados han sido los gobiernos involucrados en el aprovisionamiento y el desarrollo de los medios necesarios para construir el aparato estatal y organizar la guerra. «En este caso, el Estado garantiza un precio suficiente, con un margen adecuado, para cubrir los costes. Y se compromete a comprar lo que se produce o a compensar totalmente en caso de cancelación de los contratos, fracaso técnico o ausencia de demanda. Así, efectivamente, el Estado suspende el mercado con toda la incertidumbre inherente al mismo» (Galbraith, 1985: 31-32).

Finalmente, se produce la sustitución del mercado mediante la integración vertical. «La unidad que efectúa la planificación se hace con el control de la fuente de abastecimiento o del mercado; una transacción que se halla sujeta a negociación sobre los precios y cantidades es reemplazada, pues, por una transferencia realizada dentro de la unidad que efectúa la planificación». Esta internalización en el interior de la unidad planificadora de transacciones previamente ejecutadas en el mercado no elimina totalmente la incertidumbre inherente al mismo, porque esta unidad todavía tiene que competir por los *inputs* primarios que no puede producir por sí misma y por el poder de compra

de los consumidores finales. Sustituye, sin embargo, la incertidumbre enorme e inmanejable, vinculada a la regulación efectuada mediante el mercado de los subprocesos secuenciales de producción, por incertidumbres menores y más manejables, derivadas del abastecimiento de los *inputs* primarios y de la enajenación de los productos finales (Galbraith, 1985: 28-29).

En el modelo de Galbraith, el control, la suspensión y la sustitución de los mercados se refuerzan entre sí, proporcionando a las tecnoestructuras de las corporaciones modernas la protección del mercado que resulta esencial para garantizar su mera existencia y la reproducción ampliada de las mismas. Como veremos, este tipo de fortalecimiento recíproco se ha hallado en el origen del dominio mundial logrado por el capitalismo corporativo, versión estadounidense. La *differentia specifica* del capitalismo corporativo estadounidense, sin embargo, desde la perspectiva analítica del sistema-mundo, no radicaba ni en el control ni en la suspensión del mercado, sino en su sustitución.

El *control* sobre el mercado mundial constituyó la especificidad del capitalismo británico. El mercado mundial del siglo XIX fue una creación británica que controlaron conjuntamente el gobierno y la comunidad empresarial británicos desde el momento de su conformación, la cual se produjo durante e inmediatamente después de las guerras napoleónicas, hasta su destrucción, poco después de la I Guerra Mundial. En última instancia, la principal razón por la que el capitalismo británico no experimentó una reorganización corporativa de acuerdo con el modelo alemán o estadounidense fue que tal reorganización no era ni factible ni aconsejable. La autoexpansión del capital británico se halló siempre inmersa en un proceso de formación del mercado mundial, que hizo que la totalidad de sus ramas más importantes fueran dependientes de los suministros y/o mercados exteriores y coloniales. Desconectarse de tales suministros y mercados y optar por una integración doméstica horizontal o vertical, si de algún modo hubiera sido posible, habría privado a la empresa y al gobierno británicos, respectivamente, de sus principales fuentes de rentabilidad y poder.

Control no es una palabra demasiado contundente para designar la relación que mantenía Gran Bretaña con el mercado mundial durante el siglo XIX. En realidad, si por mercado entendemos el lugar en donde se encuentran la demanda y la oferta, entonces Gran Bretaña *fue* el mercado mundial, ya que sus instituciones gubernamentales y empresariales fueron los principales intermediarios entre los productores y consumidores de todo el mundo. Cuanto más intensamente los productores (consumidores) de todo el mundo competían por los mercados (abastecimientos), mayores eran las opciones que se presentaban a las empresas británicas para substituir entre sí las fuentes de abastecimiento (mercados) y, por tanto, mayor era su poder para controlar el mercado mundial. La empresa británica nunca «se cansó de trabajar para el público», como

los fabricantes estadounidenses, ya que todo el mundo trabajaba para la empresa británica.

Resulta innecesario decir que el poder de Gran Bretaña para controlar el mercado mundial no era ilimitado. Se hallaba limitado del modo más inmediato por el contrapeso del poder de otros Estados para *suspender* el funcionamiento del mercado mundial. La suspensión del mercado mundial constituía, en realidad, la especificidad del capitalismo corporativo definido según el modelo alemán. La integración horizontal de las industrias nacionales de Alemania y la intervención activa del gobierno central para apoyar esa cohesión, modernización y expansión de la tecnoestructura resultante transformó la Alemania imperial en el paradigma del capitalismo centralmente planificado («organizado»). No obstante, como Hilferding mismo tuvo el cuidado de precisar, esta reorganización de la empresa alemana meramente suspendió, sin sustituirla, la competencia del mercado.

Los aranceles pasaron rápidamente de ser «el arma defensiva del débil» a convertirse en «el arma ofensiva en manos del poderoso»: instrumentos para realizar beneficios extra en el mercado doméstico, con los que subsidiar el *dumping* en el exterior, o instrumentos con los que negociar desde una posición de fuerza la apertura de mercados exteriores. La aparente sustitución de la competencia en el mercado doméstico y su intensificación en el mercado mundial eran las dos caras de la misma moneda: «el capital... detesta la anarquía de la competencia y desea organización, aunque... únicamente para retomar la competencia a una escala todavía mayor» (Hilferding, 1981: 310, 334).

Esta competencia a una escala mayor tendía a dividir cada vez más profundamente el mercado mundial en dominios territoriales específicos y, por consiguiente, a incrementar la importancia del tamaño del espacio económico delimitado por cada dominio para determinar el resultado de esa lucha competitiva.

> Cuanto más extenso y poblado sea el territorio económico, [si el resto de las circunstancias no varían,] mayor puede ser la instalación individual, menores los costes de producción y mayor el grado de especialización dentro de la instalación, lo cual también reduce los costes de producción. Cuanto mayor sea el territorio económico, más fácilmente puede localizarse la industria allí donde sean más favorables las condiciones naturales y más elevada la productividad. Cuanto más extenso sea el territorio, más diversificada será su producción y más probable será que las diversas ramas del aparato productivo se complementen entre sí, y que se ahorre en los costes de transporte derivados de las importaciones del exterior. (Hilferding, 1981: 311.)

En otras palabras, las empresas comerciales que operasen en los dominios de un Estado que controlase un vasto y diversificado territorio tendrían mayores oportunidades que aquellas que operasen dentro de los dominios de un Estado menor y menos diversificado de obtener economías internas, es decir, economías debidas a la división «técnica» del trabajo en el interior de las propias empresas, o de compensar las menores economías internas con economías externas, es decir, economías debidas a la división «social» del trabajo entre las empresas. Ésta es, en realidad, la razón específica de mayor importancia para explicar por qué el capitalismo de mercado británico fue finalmente sustituido por la variante estadounidense de capitalismo corporativo. No importaba cuál hubiera sido el grado de centralización u «organización» que hubiera alcanzado el capital alemán, ya que aquél no podía compensar las economías externas mucho mayores de que disfrutaba el capital británico, dadas la extensión y la variedad de los dominios territoriales englobados por el imperio formal e informal británico.

Aunque la transformación de Alemania en «una gran fábrica» no podía compensar las economías externas disfrutadas por el capital británico, sí podía no obstante incrementar tremendamente los costes de defensa del imperio mundial sobre el que reposaban esas economías. Una vez que Alemania movilizó su poderoso aparato militar-industrial en su búsqueda de *Lebensraum*, la viabilidad del régimen de acumulación británico se halló irremediablemente minada. La I Guerra Mundial demostró, ante todo, que el capital británico precisaba un imperio territorial más que nunca y que, sin embargo, ya no podía disponer de él por más tiempo.

El capital estadounidense, por el contrario, no necesitaba un imperio de esas características para emerger victorioso de la intensificación de la lucha competitiva. Entre 1803 y 1853, las compras y conquistas habían hecho que el territorio de los Estados Unidos se duplicara con holgura, adquiriendo dimensiones continentales. Poco después, la Guerra Civil (1860-1865) zanjó la disputa entre los Estados sureños, que se mostraban favorables a la continuación de la expansión territorial en el Caribe y a una integración más estrecha de los Estados Unidos en el sistema del mercado mundial de Gran Bretaña, y los Estados del norte, que preferían una reorientación de los intereses estratégicos estadounidenses que abandonase la expansión territorial hacia el exterior y optase por la integración de los territorios adquiridos en una economía nacional cohesionada. La victoria de los Estados del norte propició un cambio en esta última dirección. Arrebatar el continente a la población india, siguiendo la profética prescripción de Benjamin Franklin, se convirtió en el principal objetivo militar del gobierno; mientras, las disposiciones legislativas aprobadas durante o inmediatamente después de la guerra

civil promovieron la centralización del sistema bancario, la protección de las industrias domésticas mediante un importante incremento de los aranceles, la colonización y la explotación de la tierra, la formación de un sistema ferroviario y telegráfico de carácter transcontinental y la entrada de inmigrantes procedentes de Europa (cfr. Williams, 1969: 185-193).

En consecuencia, durante los treinta años que siguieron a la Guerra Civil, granjeros, ganaderos y especuladores ocuparon más tierras que durante los tres siglos anteriores. La rápida expansión consiguiente de la producción primaria, a su vez, creó las condiciones de oferta y demanda aptas para que se formase complementariamente un aparato industrial nacional de mayores dimensiones y más diversificado. Aunque las industrias que producían para el mercado doméstico, que se hallaba altamente protegido y se expandía a gran velocidad, constituyeron la principal sede de acumulación de capital en los Estados Unidos, la expansión constante de este mercado dependió primordialmente de las ventas exteriores del enorme y creciente excedente agrícola:

> En 1870, la economía americana dependía tanto de los mercados extranjeros para colocar su excedente agrícola que los altibajos de los treinta años siguientes pueden remitirse al éxito o al fracaso de la comercialización del trigo y del algodón de cada año. No importaba cuántos mercados pudieran encontrarse, siempre parecía que eran necesarios más. (LaFeber, 1963: 9-10; véase también Williams, 1969: 201.)

Poco antes de que se iniciase la Gran Depresión de 1873-1896, la relación de la economía doméstica estadounidense con el sistema del mercado mundial británico era, por consiguiente, de algún modo análoga a la de la economía doméstica alemana, ya que la expansión económica alemana también había dependido hasta ese momento fundamentalmente de la exportación de su excedente agrícola. Y, sin embargo, durante la Gran Depresión ambas relaciones comenzaron a divergir radicalmente. En realidad, el Estado estadounidense englobaba un espacio económico que no sólo era mucho mayor y más diversificado, sino también mucho más maleable que el espacio económico circunscrito por la Alemania imperial; es decir, un espacio que podía ser despoblado y repoblado en virtud de las exigencias de la producción agrícola de alta tecnología con más facilidad que el menor y más densamente poblado espacio económico alemán. Durante la Gran Depresión, esta ventaja competitiva se tradujo en el progresivo desplazamiento en el mercado mundial de los excedentes agrícolas alemanes por los excedentes agrícolas estadounidenses, de forma que el mercado estadounidense, ya de mayores dimensiones que el alemán, creció a una velocidad mucho mayor que este último.

Si el resto de los factores no varían, el control y la suspensión de la competencia resultan más problemáticos en un mercado amplio y dinámico que en un mercado menor y menos dinámico. Pero un mercado amplio y dinámico dotado con el complemento decisivo de los recursos naturales necesarios para satisfacer las necesidades de los consumidores ofrece mayores oportunidades para sustituir la competencia mediante la integración vertical que un mercado de menores dimensiones, menos dinámico y no tan bien dotado. En realidad, en algunas industrias estadounidenses el éxito cosechado en esa sustitución del mercado fue resultado directo de las dificultades que suscitaba el control o la suspensión de esa competencia. En palabras de un informe anual de una compañía constituida mediante una fusión de tres consolidaciones regionales (*The National Biscuit Company*),

> cuando esta compañía inició su andadura, creíamos que debíamos controlar a la competencia y que, una vez controlada, debíamos luchar contra ella o comprarla. Lo primero significaba una ruinosa guerra de precios y una gran pérdida de beneficios; lo segundo, un incremento constante de la capitalización. La experiencia pronto nos enseñó que, de persistir en estos dos comportamientos, en vez de procurarnos el éxito, nos veríamos abocados al desastre. Esto nos obligó a reflexionar sobre si era necesario controlar a la competencia... Pronto llegamos a la conclusión de que es en el interior de la compañía en donde debemos buscar el éxito. (citado en Chandler, 1977: 335.)

Buscar el éxito en el interior de la propia compañía significaba ante todo sustraer al mercado la integración y la coordinación del flujo físico de mercancías, desde la compra de los *inputs* primarios a la venta de los productos finales. Esto era cierto no únicamente de empresas que habían nacido de combinaciones horizontales, como la *National Biscuit Company* o la poderosa Standard Oil, sino también de un elevado número de empresas individuales que operaban en industrias en las que las combinaciones horizontales nunca fueron muy lejos. Como indicaba Alfred Chandler en los párrafos citados al principio de este capítulo, esta internalización en el interior de un único entorno organizativo de los subprocesos de producción subsecuentes que vinculaban *inputs* primarios específicos a productos finales específicos generaba «economías de velocidad» considerables, que a su vez dotaban a las empresas multidepartamentales pioneras que se integraban verticalmente de flujos de tesorería regulares y abundantes. Cuando estos flujos de tesorería se reinvirtieron en la formación de jerarquías especializadas de altos cargos y cuadros intermedios, se erigieron barreras organizativas a la entrada de nuevos competidores en todas y cada una de las ramas de la economía doméstica estadounidense. Como resultado de

ello, las empresas que se habían mostrado pioneras en la sustitución del mercado mediante la integración vertical adquirieron también el poder de controlar o de suspender la competencia en el abastecimiento de *inputs* primarios y en la venta de los productos finales, es decir, en los mercados en que no era rentable o era directamente imposible internalizar los mencionados procesos.

Contrariamente a lo que predijo Hilferding, la emergencia de este tipo de estructura corporativa en los Estados Unidos, y no la de un capitalismo monopolista de Estado según el modelo alemán, se convirtió en el zócalo real de una nueva etapa del capitalismo a escala mundial. Obviamente, el ascenso del capitalismo corporativo estadounidense a una posición de dominación mundial constituía un aspecto esencial del proceso de transformación de la competencia intercapitalista teorizado por Hilferding. En particular, el gobierno y la comunidad empresarial estadounidenses se erigieron desde un principio en vanguardias del movimiento proteccionista, que finalmente acabó destrozando el sistema del mercado mundial británico y condujo al capitalismo mundial a retirarse a los «iglúes» de sus economías nacionales e imperios asociados. La enorme subida de los aranceles estadounidenses aprobados durante la Guerra Civil fue seguida por otros incrementos en 1883, 1890, 1894 y 1897. Aunque el presidente Wilson introdujo pequeñas reducciones en 1913, éstas únicamente fueron consentidas por el Congreso en tanto que la guerra disminuyó la competencia de las importaciones exteriores y estimuló las exportaciones estadounidenses. No obstante, tan pronto como la guerra concluyó y se detectaron los primeros indicios de recesión, la tradición proteccionista de los Estados Unidos se reafirmó con renovado vigor. Se aprobaron subidas importantes de los aranceles a principios de la década de 1920, como respuesta a la adversidad comercial, que prefiguraron el astronómico arancel Smoot-Hawley de 1930. Por otro lado, como teorizó Hilferding, el proteccionismo estadounidense durante este período se convirtió cada vez más en un medio de compensar el *dumping* en el exterior con la obtención de beneficios extras en el mercado doméstico y, sobre todo, de negociar desde una posición de fuerza la apertura de mercados exteriores a las exportaciones y a la inversión estadounidenses, fundamentalmente y ante todo la de los mercados latinoamericanos.

Contrariamente a las generalizaciones efectuadas por Hilferding, sin embargo, el capital financiero norteamericano no desempeñó función alguna en la activación del proteccionismo estadounidense. La comunidad financiera de Nueva York en particular alabó firmemente las virtudes del libre comercio e hizo todo lo que se hallaba en su mano para inducir al gobierno estadounidense a que asumiese el liderazgo y la responsabilidad de evitar la destrucción del mercado mundial. «El mundo se ha hecho tan interdependiente en su vida económica que las medidas adoptadas por una nación afectan a la prosperidad de

otras», escribía un banquero de Wall Street y ex subsecretario de Estado, Norman Davis, en la víspera del Gran *Crash* de 1929. «Las unidades de la economía mundial», añadía, «deben trabajar conjuntamente o descomponerse separadamente» (citado en Frieden, 1987: 50).

Teórica y prácticamente, el capital financiero estadounidense defendió hasta el último momento el sistema del mercado mundial británico, que colapsaba en esos momentos, y nunca se convirtió en la agencia de sustitución de ese sistema, como Hilferding afirmaba. La agencia que lideró y dominó esa sustitución no fue el capitalismo financiero en ninguna de sus variantes, sino el capitalismo corporativo que emergió en Estados Unidos mediante la formación de empresas comerciales multidepartamentales verticalmente integradas y burocráticamente gestionadas. Una vez que estas empresas se consolidaron en el espacio económico enorme, diversificado, autosuficiente, dinámico y bien protegido englobado por el Estado estadounidense, comenzaron a disfrutar de ventajas competitivas decisivas en la economía-mundo globalmente considerada, tanto frente al capitalismo de mercado, modelo británico, como al capitalismo corporativo, modelo alemán.

Como conjunto nacional, las corporaciones estadounidenses combinaban las ventajas de una división «técnica» del trabajo extensiva (economías internas) con las ventajas de una división «social» del trabajo extensiva (economías externas) en un grado mucho mayor que las empresas unidepartamentales británicas o que las empresas alemanas horizontalmente integradas. El espacio económico circunscrito por la Alemania imperial no era suficientemente amplio, ni diversificado, ni dinámico como para compensar con sus mayores economías internas las mayores economías externas disfrutadas por la empresa británica. El espacio económico englobado por los Estados Unidos, sin embargo, permitió a la empresa estadounidense realizar una síntesis tremendamente eficaz de las ventajas de la planificación y de la regulación del mercado.

Por otro lado, acometiendo la expansión transnacional una vez que habían completado su integración doméstica continental, las corporaciones estadounidenses se convirtían en «caballos de Troya» en los mercados domésticos de otros Estados, dado que movilizaban recursos y poder de compra extranjeros en beneficio de su propia expansión burocrática. El capital corporativo estadounidense se benefició, por tanto, del movimiento proteccionista que estaba desgarrando el mercado mundial británico de dos formas que se relacionaban y reforzaban entre sí. Se benefició mediante el control que ejercía sobre la más amplia, dinámica y mejor protegida de las economías nacionales en las que se estaba dividiendo el mercado mundial, y se benefició mediante su superior capacidad para neutralizar y aprovechar el proteccionismo de otros Estados mediante la inversión exterior directa.

En virtud de todo lo indicado, no resulta sorprendente que el gobierno estadounidense prestase escasa atención a las demandas de la comunidad financiera de Nueva York, que exigía la revocación de la tradición proteccionista de los Estados Unidos. Norman Davis y otros portavoces de Wall Street fueron muy perspicaces, por supuesto, al prever que la negativa de las naciones a «trabajar conjuntamente» en un mercado mundial en proceso de desintegración significaba que las naciones pronto se «descompondrían separadamente». No se desprendía de este diagnóstico, sin embargo, que se hallara al alcance del poder de los Estados Unidos, o que fuera de su interés, impedir el hundimiento final del sistema del mercado mundial del siglo XIX e imposibilitar que las naciones del mundo se descompusieran separadamente. El sistema del mercado mundial colapsaba bajo el peso de sus propias contradicciones, incluyendo entre las mismas el inquebrantable apoyo prestado por las comunidades financieras de Londres y Nueva York al patrón-oro. Es realmente dudoso si los Estados Unidos o cualquier otro gobierno podrían haber salvado al sistema de su propia autodestructividad. Aun presumiendo que el gobierno estadounidense pudiera haber desplegado alguna iniciativa, todavía resulta más dudoso que la persistencia del viejo régimen de acumulación hubiera producido un gran salto adelante de la riqueza y del poder estadounidenses, como realmente aconteció tras su desintegración final.

El capitalismo corporativo estadounidense fue y siguió siendo un poderoso agente de la destrucción de las estructuras de acumulación del capitalismo de mercado británico y de la centralización en los Estados Unidos de la liquidez, el poder de compra y la capacidad productiva de la economía-mundo. No obstante, una vez que la destrucción y la centralización alcanzaron el límite de sus posibilidades, la empresa corporativa estadounidense se mostró impotente para crear las condiciones de su propia autoexpansión en un mundo caótico. Ningún subsidio fiscal, ningún programa de seguros, ninguna garantía sobre los tipos de cambio resultaban suficientes para superar la asimetría fundamental que existía entre la cohesión y la riqueza del mercado doméstico americano y la fragmentación y la pobreza de los mercados exteriores.

Éstas eran las raíces estructurales de la paralización que impedía, tras la II Guerra Mundial, el reciclaje de la liquidez en la expansión de la producción y el comercio mundiales. Finalmente, esta paralización se rompió mediante la «invención» de la Guerra Fría. Lo que los cálculos coste-beneficio no podían conseguir y no consiguieron, lo logró el miedo. Mientras el capital excedente permanecía estancado en los Estados Unidos y en su entorno regional (Canadá y América Latina), el caos continuaba incrementándose en Eurasia y creando un terreno fértil para la toma del poder del Estado por parte de las fuerzas revolucionarias. El genio de Truman y de sus asesores radicó en atribuir el resultado

de estas circunstancias sistémicas que ningún agente particular había creado o controlado a los preparativos pretendidamente subversivos de la otra superpotencia militar, la URSS. De este modo, Truman redujo la concepción de un *New Deal* global acariciada por Roosevelt a una realidad burda de veras, pero que al menos podía funcionar.

La construcción de Europa occidental y de Japón como bastiones y modelos del mundo libre constituía un objetivo mucho más concreto y alcanzable que la remodelación del mundo entero según el modelo americano. Por otro lado, el presidente Truman y el subsecretario de Estado Acheson sabían bien que el miedo a una amenaza comunista global funcionaba mucho mejor que cualquier apelación a la *raison d'état* o a los cálculos coste-beneficio para estimular la actividad de legisladores más conocidos por su prudencia presupuestaria que por su interés en los asuntos mundiales:

> Los primeros borradores del mensaje de Truman, preparados por personal del Departamento de Estado, subrayaban cándidamente los factores económicos. «Dos grandes guerras y una depresión mundial entre ellas», comenzaba el primer borrador, «han debilitado el sistema capitalista en casi todas partes, excepto en los Estados Unidos... Si, por descuido, permitimos que la empresa libre desaparezca en otros países del mundo, la existencia misma de nuestra democracia se verá gravemente amenazada». Tanto el presidente Truman, como el subsecretario de Estado, Acheson, advirtieron que el borrador «hacía que el conjunto sonase como un folleto de inversión». De acuerdo con ello, redactaron de nuevo el documento para darle un tono más penetrante... Cuando el Secretario de Estado, Marshall, recibió una copia del mensaje final... se llegó a preguntar si el discurso no podría estar «extremando el asunto un poco». La réplica del presidente se extendió prolijamente sobre la gestión de la crisis en el frente doméstico: «era obvio que éste era el único modo en que podía aprobarse la medida». Siguiendo el célebre consejo de Arthur Vandenberg, el presidente en realidad había «aterrorizado al pueblo americano». Lo que funcionó para la Doctrina Truman demostraría ser reciclable también para el Plan Marshall. (McCormick, 1989: 77-78.)

El Plan Marshall inició la remodelación de Europa según el modelo americano y supuso, directa e indirectamente, una contribución decisiva para el «despegue» de la expansión del comercio y de la producción mundiales de las décadas de 1950 y 1960. Su objetivo esencial, estimular la formación de los Estados Unidos de Europa, sin embargo, se vio seriamente obstaculizado a finales de la década de 1940 por la continua escasez de dólares. Las dificultades de la

balanza de pagos agravaron las rivalidades nacionales e impidieron el progreso de la Organización para la Cooperación Económica Europea (OEEC), en general, y la cooperación monetaria europea interestatal, en particular (Bullock, 1983: 532-541; 659-661; 705-709; 720-723).

La integración europea y la expansión económica mundial exigían un reciclaje mucho más exhaustivo de la liquidez mundial que el contemplado en el Plan Marshall y otros programas de ayuda. Este reciclaje más exhaustivo se materializó finalmente en el esfuerzo armamentístico más impresionante que el mundo jamás había conocido en tiempos de paz. Como percibieron los arquitectos del mismo, el secretario de Estado, Acheson, y el responsable del *Policy Planning Staff*, Paul Nitze, únicamente un esfuerzo de este tipo podía superar los límites del Plan Marshall:

> [Acheson y Nitze] no consideraban ni la integración europea, ni el realineamiento de las monedas, expedientes adecuados para sostener un superávit importante de las exportaciones o para prolongar los vínculos económicos europeo-americanos tras la finalización del Plan Marshall. La nueva línea política que propusieron, el rearme masivo estadounidense y europeo, ofreció una brillante solución a los problemas fundamentales de la política económica estadounidense. El rearme doméstico proporcionaría nuevos medios para sostener la demanda, de forma que la economía dejaría de depender de que se mantuviese un superávit de exportaciones. La ayuda militar a Europa ofrecería un expediente para continuar suministrándole ayuda tras la finalización del Plan Marshall. Y la estrecha integración de las fuerzas militares europeas y americanas constituiría un instrumento para impedir que Europa se cerrase en sí misma como región económica al margen de los Estados Unidos. (Block, 1977: 103-104.)

Esta nueva línea política se propuso al Consejo de Seguridad Nacional a principios de 1950 y su documento-base (NSC-68) fue examinado y aprobado en sus líneas maestras por el presidente Truman en abril. El documento no aporta datos precisos sobre los costes de la misma, pero las estimaciones realizadas por los expertos equivalían a un montante de gasto tres veces mayor que el importe exigido originalmente por el Pentágono para 1950:

> Cómo obtener esa cantidad de dinero de un Congreso presupuestariamente conservador, incluso en nombre del anticomunismo, implicaba una tarea en absoluto desdeñable para la Administración. Lo que hacía falta era una emergencia nacional y, desde noviembre de 1949, el secretario Acheson había estado prediciendo que ésta se produciría en un momento u otro de

> 1950 en las costas asiáticas: en Corea, en Vietnam, en Taiwan o en las tres simultáneamente. Dos meses después de que el presidente examinase el documento NSC-68, la crisis estalló. Acheson diría más tarde: «Corea se presentó y no salvó». (McCormick, 1989: 98.)

El rearme masivo que tuvo lugar durante y después de la Guerra de Corea resolvió de una vez por todas los problemas de liquidez de la economía-mundo postbélica. La ayuda militar a los gobiernos extranjeros y los gastos militares directos de los Estados Unidos en el exterior, cuyo volumen creció constantemente entre 1950 y 1958 y otra vez entre 1964 y 1973, proporcionaron a la economía-mundo toda la liquidez que necesitaba para expandirse. Y con el gobierno estadounidense actuando como banco central tremendamente permisivo, el comercio y la producción mundiales se expandieron a tasas sin precedentes (cfr. Calleo, 1970: 86-87; Gilpin, 1987: 133-134).

De acuerdo con McCormick (1989: 99), el período de 23 años inaugurado por la Guerra de Corea y cerrado por los Acuerdos de Paz de París que a principios de 1973 pusieron virtualmente fin a la guerra de Vietnam, fue «el período más rentable y sostenido de crecimiento económico en la historia del capitalismo mundial». Stephen Marglin y Juliet Schor (1991), entre otros, han denominado a este mismo período «la edad de oro del capitalismo»:

> Existen pocas dudas de que los veinticinco años que duró la fase de reconstrucción que siguió a la II Guerra Mundial fueron un período de una prosperidad y una expansión sin precedentes para la economía mundial. Entre 1950 y 1975, la renta per cápita en los países en vías de desarrollo aumentó como media en un 3 por 100 anual, incrementándose de un 2 por 100 en la década de 1950 a un 3,4 por 100 durante la década de 1960. Esta tasa de crecimiento no tenía precedentes históricos en estos países y excedía la alcanzada por los países desarrollados durante su período de industrialización... En los propios países desarrollados... el PNB y el PNB per cápita crecieron casi dos veces más rápido que en cualquier otro período desde 1820. La productividad del trabajo se incrementó dos veces más rápido que en cualquier otro momento anterior y se produjo una importante aceleración en la tasa de crecimiento del stock de capital. Este incremento del stock de capital representaba un intenso crecimiento de la inversión, cuya duración y vigor carecían de precedentes históricos. (Glyn *et al.*, 1991: 41-42.)

No hay duda de que la tasa de expansión del conjunto de la economía-mundo capitalista en esta época fue excepcional de acuerdo con criterios históricos. Si también fue el mejor de los tiempos para el capitalismo histórico, como

se desprende de su designación como *la* edad de oro del capitalismo, es otra cuestión. No está del todo claro, por ejemplo, si fue una edad más dorada que la «Era del Capital» (1848-1875) acuñada por Eric Hobsbawm, que los observadores de finales del siglo XIX pensaban que no tenía precedentes desde la era de los grandes descubrimientos (véase el «Capítulo 3»). Si tomamos las tasas anuales medias de crecimiento del PNB o del «stock de capital», entidad ésta más elusiva, durante el período de 25 años que medió entre 1950-1975 y las comparamos con las del período de 50 años que medió entre 1820 y 1870, como hacen Andrew Glyn y sus coautores, parecería que es así. Estos indicadores, sin embargo, se hallan sesgados en favor de la producción en sentido restringido y en contra de la actividad comercial. Si optásemos por indicadores sesgados en sentido contrario y comparásemos el período 1950-1975 con el período 1848-1873, de idéntica duración, los resultados obtenidos en ambas «edades de oro» no parecen haber sido en absoluto diferentes.

En cualquier caso, desde la perspectiva adoptada en este estudio, las décadas de 1950 y 1960, como las de 1850 y 1860, constituyen otra fase de expansión material (DM) de la economía-mundo capitalista: es decir, un período durante el cual el capital excedente se reinvirtió de nuevo en el comercio y la producción de mercancías a una escala lo suficientemente amplia como para crear las condiciones de una cooperación y una división del trabajo renovadas en el interior de/entre las organizaciones gubernamentales y empresariales de la economía-mundo capitalista. Obviamente, la velocidad, la escala y el alcance de la conversión del capital excedente en mercancías fueron mayores en el ciclo estadounidense que en cualquier otro ciclo anterior. La fase de expansión material de las décadas de 1950 y 1960 se asemejaron, sin embargo, a todas las demás en un aspecto clave: su mero desarrollo produjo una intensificación fundamental de las presiones competitivas sobre todas y cada una de las organizaciones de la economía-mundo capitalista y provocó una enorme sustracción de capital-dinero del comercio y de la producción.

El cambio se produjo en los años cruciales que mediaron entre 1968-1973. Durante estos años, los depósitos efectuados en el denominado mercado de eurodólares o eurodivisas experimentaron un alza repentina seguida de veinte años de crecimiento explosivo. Y fue durante estos mismos seis años cuando se abandonó el sistema de las paridades fijas entre las principales monedas nacionales y el dólar estadounidense, y entre éste y el oro, que había estado en vigor a lo largo de toda la fase de expansión material, optándose por el sistema de tipos de cambio flexible o flotante; sistema que algunos autores (por ejemplo, Aglietta, 1979b: 831) contemplan no como un sistema por derecho propio, sino como la forma asumida por la crisis del sistema preexistente.

Estas dinámicas eran distintas, pero se reforzaban recíprocamente. Por un lado, la acumulación de una masa creciente de liquidez mundial en depósitos que ningún gobierno controlaba incrementó la presión ejercida sobre los gobiernos para que manipulasen los tipos de cambio de sus monedas y los tipos de interés para atraer o repeler la liquidez mantenida en los mercados extraterritoriales [*offshore markets*], con el fin de contrarrestar los déficits o los superávits que se producían en sus economías domésticas. Por otro lado, las modificaciones continuas de los tipos de cambio vigentes entre las distintas monedas nacionales y de los diferenciales de los tipos de interés multiplicaron las oportunidades para que se expandiese el capital colocado en los mercados extraterritoriales mediante el comercio y la especulación con las monedas.

A mediados de la década de 1970, como resultado de estas dinámicas que se reforzaban entre sí, el volumen de las transacciones puramente monetarias realizadas en los mercados monetarios extraterritoriales ya era varias veces mayor que el valor del comercio mundial. Desde entonces, la expansión financiera se hizo imparable. De acuerdo con algunas estimaciones, en 1979 las operaciones con divisas equivalían a 17,5 trillones de dólares o, lo que es lo mismo, a once veces el valor total del comercio mundial (1,5 trillones de dólares); cinco años después, las operaciones con divisas habían ascendido a 35 trillones de dólares o casi veinte veces el valor total del comercio mundial, que también se había incrementado, pero tan sólo en un 20 por 100 (Gilpin, 1987: 144). De acuerdo con otra estimación, las transacciones anuales tan sólo en el mercado de eurodólares de Londres representaban seis veces el valor del comercio mundial en 1979, pero aproximadamente veinticinco veces ese mismo valor, siete años más tarde (Walter, 1991: 196-197).

«Revolución», sugiere Robert Gilpin (1987: 144), podría no ser un término demasiado taxativo para caracterizar este cambio en la situación económica mundial. Andrew Walter (1991: 200) no alberga ninguna duda respecto a que esta es la caracterización más apropiada de la situación. En su opinión,

> lo que resulta más sorprendente de las últimas décadas es la liberalización de los flujos de capital entre los países más importantes y el crecimiento increíble de los euromercados, que ha registrado un incremento medio de un 30 por 100 anual desde la década de 1960. Esto ha superado en tal proporción el crecimiento del comercio y de la producción globales que los flujos financieros dominan ahora totalmente, en términos cuantitativos, los flujos reales entre países.

Estos cambios él los denomina «la revolución financiera global»

Hemos retornado, pues, a las transformaciones aparentemente revolucionarias experimentadas por el capitalismo mundial aproximadamente desde 1970. Situados en la perspectiva adoptada en este estudio, la expansión financiera de las décadas de 1970 y 1980 parece ser, en realidad, la tendencia predominante de los procesos de acumulación de capital a escala mundial. Pero no parece ser en absoluto una tendencia «revolucionaria». Expansiones financieras de este tipo se han producido de modo recurrente desde el siglo XIV, como reacción característica del capital frente a la intensificación de las presiones competitivas que han seguido invariablemente a todas las expansiones cruciales del comercio y de la producción mundiales. La escala, el alcance y la sofisticación técnica de la expansión financiera actual son, por supuesto, mucho mayores que las de las anteriores. La escala, el alcance y la sofisticación técnica mayores no son, sin embargo, sino la continuación de una tendencia bien establecida de la *longue durée* del capitalismo histórico hacia la formación de bloques cada vez más poderosos de organizaciones gubernamentales y empresariales, que constituyen las agencias que lideran la acumulación de capital a escala mundial.

La formación de estos bloques más poderosos ha sido siempre un aspecto integral de las crisis y de las contradicciones del bloque previamente dominante. A fin de captar la lógica de la incesante transformación del capitalismo mundial, debemos por tanto centrarnos en las crisis y en las contradicciones del régimen estadounidense que se está desintegrando en estos momentos. Esta desintegración ha ido mucho más allá de lo que hacen suponer los recientes triunfos del capitalismo estadounidense sobre el comunismo soviético. Cada vez más, sin embargo, estos triunfos se asemejan a otra de aquellas «épocas doradas» que, por regla general, se han producido entre la crisis-señal y la crisis-terminal de todos los regímenes de acumulación dominantes. Mucho más velozmente que en cualquiera de los regímenes anteriores, la *belle époque* del régimen estadounidense, la era Reagan, ha llegado y se ha ido, profundizando en lugar de resolver las contradicciones que subyacían a la crisis-señal precedente.

El advenimiento de la crisis del régimen estadounidense fue señalada entre 1968 y 1973 en tres ámbitos distintos y estrechamente relacionados entre sí. Militarmente, el ejército estadounidense se encontró cada vez con más problemas en Vietnam; financieramente, la Reserva Federal estadounidense encontró dificultades y, posteriormente, juzgó imposible preservar el modo de producción y regulación de dinero mundial establecido en Bretton Woods, e ideológicamente, la cruzada anticomunista del gobierno estadounidense comenzó a perder legitimidad tanto en el propio país como en el exterior. Esta crisis se de-

terioró rápidamente y en 1973 el gobierno de los Estados Unidos se había retirado de todos los frentes.

Durante el resto de la década de 1970, las estrategias estadounidenses de poder se caracterizaron por un descuido fundamental de las funciones gubernamentales mundiales. Fue como si los grupos dominantes de los Estados Unidos hubieran decidido que, dado que el mundo no podía ya ser gobernado por ellos, debía permitírsele que se gobernase a sí mismo. El resultado fue una desestabilización todavía mayor de lo que quedaba del orden mundial de posguerra y un abrupto declive del poder y prestigio estadounidenses, producido por la revolución iraní y la crisis de los rehenes de 1980.

El despegue de la actual fase de expansión financiera de la economía-mundo capitalista centrada alrededor de los Estados Unidos fue un aspecto esencial y primigenio de esta crisis. Comenzó en 1968, cuando el crecimiento de los fondos líquidos colocados en el mercado de eurodólares con sede en Londres experimentó una repentina y explosiva aceleración. Como resultado de este crecimiento explosivo, en 1971 el gobierno estadounidense se vio obligado a abandonar la ficción del patrón de cambio dólar-oro, y en 1973 la Reserva Federal y los bancos centrales asociados tuvieron que reconocer su derrota en la lucha librada para detener la marea de especulación creciente contra el régimen de los tipos fijos de cambio, que había dominado las altas finanzas durante la fase de expansión material de las décadas de 1950 y 1960. Desde entonces, el mercado, es decir, fundamentalmente, el mercado de eurodólares, pasó a dominar el proceso que fijaba el precio recíproco de las monedas nacionales y el precio de éstas en relación con el oro.

La formación del mercado de eurodólares o eurodivisas fue el resultado inesperado de la expansión del régimen de acumulación estadounidense. Se conformó, en primer lugar, un «mercado de depósito de dólares» embrionario durante la década de 1950 como resultado directo de la Guerra Fría. Los países comunistas tenían que mantener saldos en dólares para su comercio con el mundo occidental, pero no podían correr el riesgo de depositar estos saldos en los Estados Unidos y que el gobierno de este país los congelase. Estos saldos se depositaron, pues, en bancos europeos, primordialmente en Londres, que inicialmente los depositó a su vez en bancos estadounidenses. Pronto, sin embargo, los bancos londinenses se dieron cuenta de las ventajas que se derivaban de colocar estos fondos según el modelo de lo que posteriormente se conocería como eurodivisas; es decir, divisas «colocadas y utilizadas fuera del país en el que eran moneda de curso legal» (Versluysen, 1981: 16, 22).

Los saldos comunistas en dólares eran muy reducidos, y los mercados de eurodivisas nunca hubieran llegado a ser un factor dominante de las finanzas mundiales si no hubiera sido por la ingente migración de capital corporativo

estadounidense a Europa a finales de la década de 1950 y principios de la década de 1960. Las grandes multinacionales estadounidenses se hallaban entre los depositantes más importantes del mercado monetario de Nueva York. Era natural, por tanto, que los bancos neoyorquinos más importantes entraran rápidamente en el mercado de eurodólares, no únicamente para aprovecharse de los menores costes y de la mayor libertad de acción permitida por el sistema bancario extraterritorial, sino también para evitar pérdidas importantes en los depósitos. Y así lo hicieron, haciéndose con el control del 50 por 100 del negocio de eurodólares en 1961 (De Cecco, 1982: 11).

Se desarrolló así una estructura organizativa, que a todos los efectos prácticos no podía ser controlada por el sistema de los bancos centrales que regulaban la oferta del dinero mundial, de acuerdo con el régimen de tipos de cambio fijos establecido en Bretton Woods. Mientras este régimen se halló respaldado por las enormes reservas de oro y por el voluminoso superávit de la balanza de pagos por cuenta corriente de los Estados Unidos, el desarrollo del mercado de eurodólares ayudó y no obstaculizó la consecución de los objetivos de poder, domésticos y exteriores, del gobierno estadounidense. Ello reforzó la función del dólar como dinero mundial, facilitó la expansión global del capital corporativo estadounidense e hizo esta expansión financieramente autosuficiente mediante el endeudamiento en Europa.

Más pronto o más tarde, sin embargo, la expansión conjunta de las actividades corporativas en el exterior y de los mercados de eurodivisas tenía que entrar en contradicción con los fundamentos nacionales del poder estadounidense:

> La revitalización del sistema bancario internacional americano amenazaba con minar los acuerdos políticos que lo habían hecho posible. La oposición política interna a la integración económica internacional tras la II Guerra Mundial se había apaciguado de dos modos: en primer lugar, el internacionalismo económico se presentó como un elemento crucial para la seguridad nacional; en segundo lugar, como un elemento crucial para la prosperidad doméstica. A principios de la década de 1960, la integración financiera internacional comenzó a entrar en conflicto con la seguridad nacional y con la prosperidad doméstica. (Frieden, 1987: 83.)

El conflicto emergió por primer vez en 1963, cuando la Administración Kennedy intentó contrarrestar la presión que ejercían los pasivos estadounidenses frente a las instituciones privadas y públicas extranjeras sobre las declinantes reservas de oro estadounidenses, imponiendo restricciones a la concesión de préstamos y la realización de inversiones exteriores por parte de las corporaciones es-

tadounidenses. A finales de la década de 1950, el total de los pasivos estadounidenses frente a los «extranjeros» estaba comenzando a exceder las reservas de oro de los Estados Unidos; un porcentaje no desdeñable pero desconocido de ese total, consistía, sin duda, en saldos en dólares colocados por las corporaciones estadounidenses en bancos extranjeros y extraterritoriales. Alrededor de 1963, sin embargo, como muestra la Figura 18, las reservas de oro estadounidenses comenzaron a disminuir por debajo del nivel considerado necesario por las autoridades monetarias y los gobiernos extranjeros; cuestión ésta de mayor gravedad, dado que afectaba directamente a las relaciones de poder intergubernamentales.

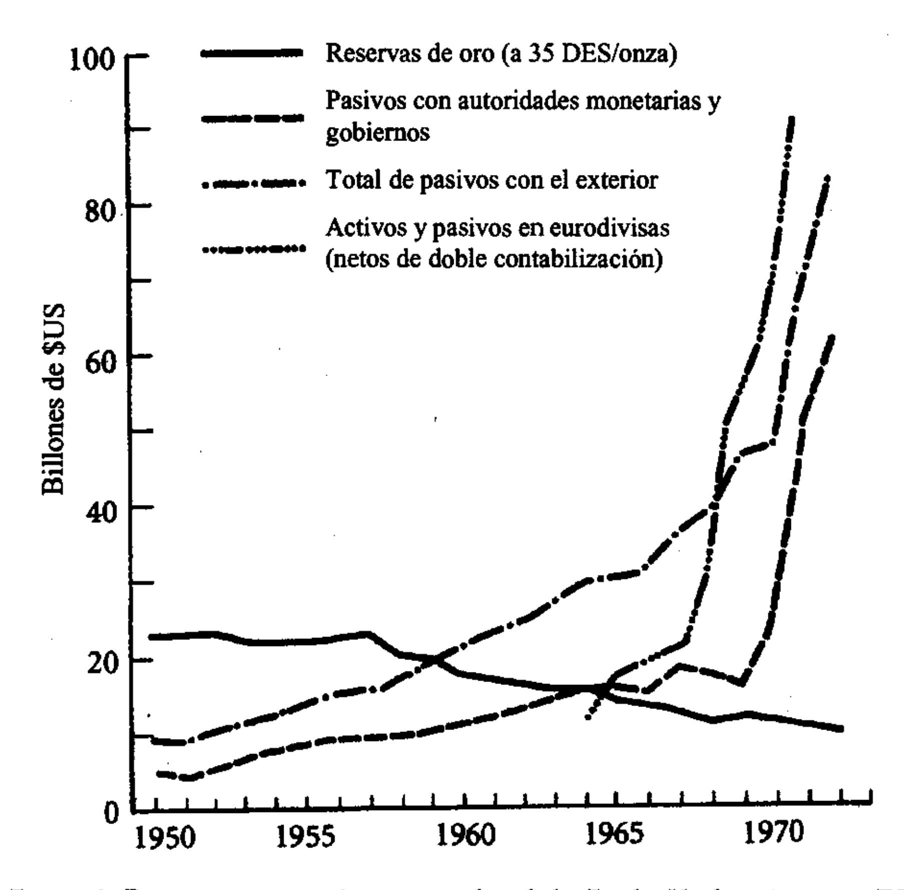


Figura 18. Reservas en oro y pasivos a corto plazo de los Estados Unidos, 1950-1972. (DES: Derechos Especiales de Giro.) (*Fuente*: Walter, 1991: 167, 182.)

El intento de enfrentarse con el problema efectuado por la Administración Kennedy, mediante una regulación más estricta de las operaciones privadas de inversión y préstamo realizadas en el exterior por sujetos estadounidenses, se volvió contra ella. Como explicó Eugene Birnbaum del Chase Manhattan Bank,

el mercado para la financiación internacional en dólares se trasladó de Nueva York a Europa. Los préstamos extranjeros en dólares, que anteriormente habían sido examinados de acuerdo con las directivas de las agencias públicas estadounidenses, simplemente dejaron de estar al alcance de su jurisdicción. El resultado ha sido la acumulación de un inmenso volumen de fondos líquidos y el surgimiento de un intrincado conjunto de mercados, el mundo de las finanzas del eurodólar, independientes de la autoridad reguladora de *cualquier* país o agencia (citado en Frieden, 1987: 85; cursivas en el original).

Como muestra la Figura 18, esta acumulación de fondos líquidos en los mercados de eurodólares pasó a ser verdaderamente explosiva a partir de 1968. La cuestión es analizar por qué se produjo esta explosión repentina, que rápidamente se convirtió en el factor específico determinante de la desestabilización y destrucción final del orden monetario de postguerra. La explosión debe remitirse a los cambios que se produjeron en las condiciones de autoexpansión de las corporaciones transnacionales estadounidenses, ya que en ese momento éstas eran probablemente quienes controlaban los depósitos más importantes de los mercados de eurodólares.

Alrededor de 1968, estas condiciones cambiaron en realidad radicalmente. Durante más de una década, la inversión directa estadounidense en el exterior había crecido muy rápidamente, habiéndose duplicado con creces entre mediados de la década de 1950 y mediados de la década de 1960; en comparación con ésta, la inversión directa europea en el exterior había crecido de un modesto a un respetable importe (véase la Figura 19). Este rápido crecimiento encontraba su explicación en las nuevas fronteras que se habían abierto para la expansión transnacional del capital corporativo estadounidense mediante la remodelación de Europa, de acuerdo con el modelo americano, y por la simultánea descolonización de Asia y África. Constituía también, sin embargo, un factor del cierre progresivo de estas nuevas fronteras.

Mientras el comercio y la producción en los Estados de Europa occidental y en sus excolonias estuvieron organizados mediante la mezcla de capitalismo familiar y estatal que había emergido de la desintegración de la economía-mundo de mercado del siglo XIX, el capital corporativo estadounidense disfrutó de una ventaja comparativa decisiva en la conquista de los mercados para sus productos finales y de las fuentes de aprovisionamiento de su *inputs*, gracias a la inversión directa y a la integración vertical de los subprocesos intermedios de producción e intercambio. Una vez, sin embargo, que el capital corporativo estadounidense conquistó y reorganizó una cuota importante del comercio y de la producción europea y excolonial de acuerdo con esos parámetros, el incremento de la expansión de las corporaciones estadounidenses se vio cada vez

más severamente constreñido por la imposición de barreras de entrada de carácter organizativo que éstas se oponían recíprocamente entre sí. Mayor gravedad representaba el hecho de que las empresas europeas, con el activo apoyo de sus gobiernos, hubieran respondido enérgicamente a los desafíos planteados por esta segunda «invasión americana» (la primera, conviene recordar, se había producido medio siglo antes), reorganizando sus operaciones de acuerdo con el modelo americano e invirtiendo directamente en el exterior a una escala enorme y que no dejaba de crecer.

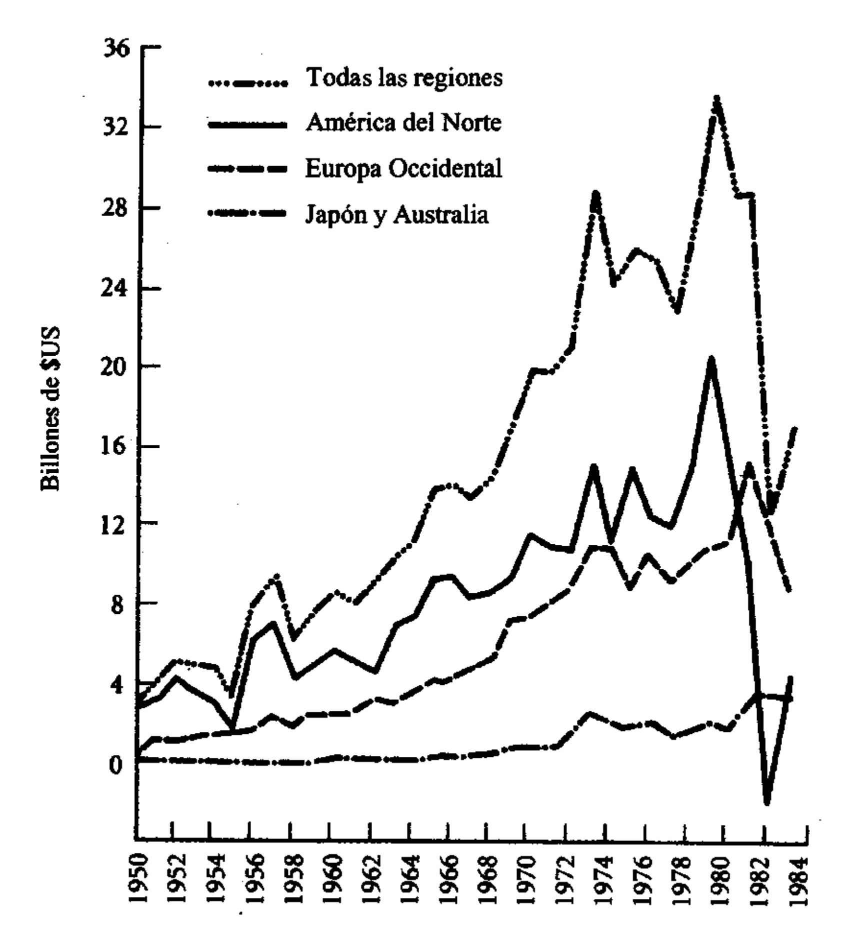


Figura 19. Inversiones exteriores directas de los países con economías de mercado desarrolladas, distribuidos por regiones geográficas de origen, 1950-1983 (en billones de dólares, a precios y tipos de cambio del dólar estadounidense vigentes en 1975). (*Fuente:* Dunning, 1988: 91.)

Antes que en todas las anteriores fases de expansión material de la economía-mundo capitalista, el crecimiento exponencial de las inversiones en la producción y el comercio generó una intensificación de las presiones competitivas

sobre las agencias empresariales que lideraban la actual expansión. Como ha señalado Alfred Chandler (1990: 615-616), cuando Servan-Schreiber alzaba el espectro del «desafío americano» un número creciente de empresas europeas de muy diversa índole había encontrado los medios para enfrentarse eficazmente al mismo, y para desafiar eficazmente a las sólidamente establecidas corporaciones americanas incluso dentro del mercado doméstico americano; este desafío no era ni financiero ni tecnológico, sino organizativo: «la extensión a Europa de una *organización* que es todavía un misterio para nosotros» (Servan-Schreiber, 1968: 10-11). En ese momento, el desafío europeo al capital corporativo estadounidense en el mercado norteamericano se sustentaba básicamente en la exportación de mercancías y no en la inversión directa. Como muestra la Figura 19, sin embargo, entre 1967 y 1974 la cuota detentada por Estados Unidos del total de la inversión directa exterior declinó notablemente.

Las corporaciones estadounidenses no podían permanecer impasibles ante ello y permitir que las corporaciones europeas las desplazasen competitivamente en la conquista de recursos y mercados a escala mundial mediante la inversión directa. «Podemos esperar por consiguiente», escribieron Stephen Hymer y Robert Rowthorn (1970: 81), «un período de intensificada multinacionalización (casi equivalente a una fuga de capitales) durante la próxima década, cuando las corporaciones tanto estadounidenses como no-estadounidenses intenten ocupar posiciones en el mercado mundial y protegerse de los desafíos de las restantes». Las expectativas de Hymer y Rowthorn fueron totalmente confirmadas por las tendencias reales de la década de 1970. Obviamente, después de 1979 colapsó el intenso crecimiento de la inversión directa exterior; suceso tremendamente significativo, como veremos posteriormente. No obstante, el colapso se produjo únicamente tras una importante revitalización de la inversión directa exterior estadounidense, que invirtió temporalmente la erosión de la cuota detentada por los Estados Unidos a finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 (véase la Figura 19). Globalmente, entre 1970 y 1978 el valor *acumulado* de la inversión directa exterior estadounidense se duplicó holgadamente (de 78 a 168 billones de dólares), mientras que la inversión directa exterior no-estadounidense se triplicó con creces (de 72 a 232 billones de dólares), elevando la cuota de inversión no-estadounidense del 48 por 100 al 58 por 100 (calculado a partir de Kirby, 1983: 40).

Esta transnacionalización intensificada del capital estadounidense y no-estadounidense se produjo en el contexto de una fuerte presión alcista sobre los precios de compra de las materias primas. Entre 1968 y 1973, la principal manifestación de esta presión alcista fue lo que E. H. Phelps Brown (1975) correctamente denominó la «explosión de los pagos». Los salarios reales en Europa occidental y en Norteamérica habían subido durante las décadas de 1950

y 1960. Pero mientras que antes de 1968 se elevaron por debajo de la productividad del trabajo (en Europa occidental) o al mismo ritmo que ésta (en los Estados Unidos), entre 1968 y 1973 se elevaron mucho más rápido, provocando en consecuencia una importante contracción en los rendimientos del capital invertido en el comercio y la producción (Itoh, 1990: 50-53; Armstrong, Glyn y Harrison, 1984: 269-276; Armstrong y Glyn, 1986).

La explosión de los pagos se hallaba todavía en pleno ascenso cuando, a finales de 1973, se produjo un presión alcista igualmente poderosa sobre los precios de compra de algunas materias primas, que se materializó en la primera «crisis del petróleo». Entre 1970 y 1973, esta presión alcista ya había provocado la duplicación del precio del petróleo crudo importado por los países de la OCDE. En 1974 tan sólo, ese mismo precio se multiplicó por tres, agravando todavía más la crisis de rentabilidad (Itho 1990: 53-54, 60-8 y cuadro 3.3).

Tras examinar esta evidencia, Makoto Itoh (1990: 116) concluye que «la sobreacumulación de capital respecto a la oferta inelástica, tanto de población trabajadora como de productos primarios... revistió mayor importancia en el desencadenamiento de la gran depresión actual que los errores de gestión debidos a las políticas macroeconómicas». La crisis-señal del régimen de acumulación estadounidense de finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 se debió primordialmente, sin duda, a una sobreabundancia de capital que deseaba ser invertido en mercancías, y no al fracaso de los gobiernos nacionales, en particular del gobierno estadounidense, para compensar la escasez de inversión privada con su propio gasto. Cuando la crisis estalló, el keynesianismo militar y no-militar del gobierno estadounidense se hallaba en plena expansión, tanto en el interior como en el exterior, lo cual creó la suficiente demanda efectiva como para mantener la expansión material de la economía-mundo capitalista en marcha.

Una vez aceptados estos hechos, debe subrayarse, sin embargo, que el poder de compra inyectado en la economía-mundo a partir de 1968, en lugar de provocar el crecimiento del comercio y la producción mundiales, como había sucedido durante la década de 1950 y principios de la década de 1960, generó una inflación de costes a escala mundial y una huida masiva de capitales a los mercados monetarios extraterritoriales. Este efecto «perverso» de la expansión pública del poder de compra mundial no se debió tanto a una mala gestión de las políticas macroeconómicas como a la emergencia de una contradicción fundamental entre la expansión transnacional del capital corporativo estadounidense y los fundamentos nacionales del poder mundial de los Estados Unidos.

Como indicamos anteriormente, el capital corporativo estadounidense no inició la fase de expansión material postbélica de la economía-mundo capitalista; la inició el keynesianismo militar del gobierno estadounidense. No obstante,

la expansión transnacional del capital corporativo estadounidense constituyó un medio crucial y fue un resultado realmente significativo de la lucha por el poder mundial desplegada por el gobierno de los Estados Unidos:

> En unión con la posición internacional del dólar y con la supremacía nuclear, las corporaciones multinacionales se convirtieron en una de las claves de bóveda de la hegemonía americana. Estos tres elementos del poder americano interactuaban y se reforzaban entre sí... La supremacía política y militar americana surgida de la II Guerra Mundial constituyó una precondición necesaria para el predominio de las corporaciones multinacionales americanas en la economía mundial. Pero también es cierto lo inverso de esta afirmación: el expansionismo de las corporaciones se convirtió a su vez en el soporte de la posición internacional, política y militar, ocupada por los Estados Unidos. (Gilpin, 1975: 140.)

La relación de complementariedad que vinculaba la expansión global de las redes de poder del gobierno estadounidense con la expansión de las redes de acumulación de las corporaciones norteamericanas no excluía conflictos y contradicciones. Como observa Gilpin (1975: 145), el conflicto de intereses más importante radicó en la política del gobierno estadounidense frente a Japón durante las décadas de 1950 y 1960. En interés de la seguridad nacional, el gobierno estadounidense promovió las exportaciones japonesas a su mercado doméstico y, además, toleró la exclusión de la inversión estadounidense en Japón; esta exclusión obligó a las corporaciones estadounidenses que pretendían acceder al mercado japonés a conceder licencias sobre su tecnología a las corporaciones japonesas. Únicamente tras la retirada de Vietnam y la reaproximación a China, el gobierno estadounidense prestó más atención a las quejas de las corporaciones estadounidenses sobre las políticas comerciales y de inversión relativas a Japón.

Irónicamente, sin embargo, la contradicción más seria entre los objetivos de poder del gobierno estadounidense y la expansión transnacional de la empresa corporativa estadounidense no surgió allí donde su complementariedad era más débil, el este de Asia, sino allí donde era más fuerte: en Europa occidental. Aquí, el gobierno estadounidense utilizó el Plan Marshall y la política de rearme como instrumentos para integrar en un mercado único las economías domésticas independientes de los Estados europeos e insistió en que las subsidiarias estadounidenses presentes en el emergente Mercado Común fuesen tratadas como corporaciones «europeas». Gracias a estas políticas, Europa occidental se convirtió rápidamente en el terreno más fértil para la expansión transnacional de las corporaciones estadounidenses y esta expansión consolidó,

a su vez, una integración todavía mayor de Europa occidental en el régimen de dominio y acumulación estadounidense.

En opinión de Gilpin (1975: 141), esta relación de complementariedad entre las agencias gubernamentales y empresariales estadounidenses «no es diferente de la que existió entre el gobierno británico y las empresas mercantiles británicas que dominaron la economía mundial durante los siglos XVII y XVIII». Al observar esta similitud, Gilpin cita con aprobación el argumento de Kari Levitr, según el cual:

> las subsidiarias y las instalaciones fabriles de las sucursales de las grandes corporaciones multinacionales con sede en los Estados Unidos han sustituido a las operaciones de las anteriores compañías mercantiles de capital-riesgo con sede en Europa en la extracción de materias primas y la organización del suministro de los productos terminados. En el nuevo mercantilismo, como en el viejo, la corporación con sede en la metrópoli ejerce directamente la función empresarial y recolecta el «beneficio del capital-riesgo» producto de su inversión. Organiza la recolección o extracción de las materias primas requeridas en las metrópolis y suministra al exterior productos terminados, sean éstos producidos en la metrópoli o en el «interior» del país anfitrión. (Levitt, 1970: 23-24.)

Como argumentamos anteriormente, la analogía existente entre las corporaciones multinacionales del siglo XX y las compañías estatutarias por acciones de siglos anteriores es importante, pero no debe exagerarse. Para nuestros propósitos actuales, la principal diferencia entre ambos tipos de organización empresarial radica en que estas últimas fueron instrumentos altamente maleables de la expansión del poder del Estado, mientras que las corporaciones transnacionales del siglo XX no lo son. Lejos de ser instrumentos maleables del poder estatal, estas últimas pronto se trocaron en el límite más importante de ese poder.

Nada ilustra mejor esta diferencia que comparar la incorporación de Europa occidental después de la II Guerra Mundial a las redes de poder estadounidenses con la incorporación del subcontinente indio a las redes de poder de Gran Bretaña, a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. Esta última incorporación constituyó el trabajo de una única empresa, en parte gubernamental, en parte comercial (la Compañía de las Indias Orientales), instituida por el gobierno británico para abrir el sur de Asia a la expansión comercial y territorial británica a cambio de privilegios comerciales, que podían ser revocados en cualquier momento que el gobierno británico considerase adecuado. La Compañía hizo un excelente trabajo cumpliendo sus tareas institucionales, pero tan pronto como las hubo realizado, le fueron revocados sus privilegios comerciales

uno tras otro hasta que dejó de existir. El gobierno británico heredó, por tanto, un imperio territorial y una fuente de recursos tributarios sin los cuales Londres nunca se hubiera hallado en condiciones de reproducir su supremacía financiera mundial de un modo tan absoluto y durante un período tan dilatado como en realidad lo hizo.

La incorporación de Europa occidental a las redes de poder de los Estados Unidos después de la II Guerra Mundial, por el contrario, fue emprendida por el propio gobierno estadounidense. Una vez que la acción gubernamental hubo preparado el terreno para el transplante rentable de las corporaciones estadounidenses, un gran número de estas últimas invadieron Europa, pero su papel en la consolidación del dominio estadounidense se limitó a internalizar en sus tecnoestructuras componentes claves del mercado y de la fuerza de trabajo europeos. Aunque el gobierno estadounidense intentó conservar cierto control sobre este transplante de las empresas estadounidenses en suelo europeo, sometiendo a las subsidiarias exteriores de estas corporaciones a las leyes comerciales estadounidenses y tomando medidas para regular los flujos de salida de capital estadounidense, de modo casi inmediato este transplante adquirió una dinámica propia que el gobierno estadounidense, actuando en solitario o incluso en concierto con los gobiernos europeos, no pudo controlar. Todavía resultaba más grave el hecho de que cuanto más autónoma se hacía esta dinámica, más debilitada resultaba la posición central ocupada por Washington en la regulación y producción de dinero mundial.

La transferencia del control sobre la liquidez mundial de manos privadas a manos públicas, y de Londres y Nueva York a Washington, que se había llevado a cabo durante el mandato del presidente Roosevelt y por iniciativa de éste y de Henry Morgenthau, había constituido una condición necesaria para el keynesianismo global subsecuente mediante el que el gobierno estadounidense transformó el caos sistémico de las décadas de 1930 y 1940 en el ordenado condominio soviético-americano del poder mundial de las décadas de 1950 y 1960. Pero cuando el capital corporativo estadounidense se movió para ocupar las nuevas fronteras abiertas por esta transformación, el control sobre la liquidez mundial comenzó a pasar de nuevo de manos públicas a manos privadas, y de Washington a Londres y Nueva York. Como escribe Andrew Walter (1991: 182), «Londres recuperó su posición como centro del negocio financiero internacional, pero este negocio se centraba ahora en el dólar y los jugadores más importantes eran los bancos americanos y sus clientes».

La respuesta inmediata del gobierno estadounidense a este resurgimiento de las altas finanzas privadas en la producción y regulación del dinero mundial fue reafirmar vengativamente la posición central de Washington en la oferta de liquidez mundial. Dado que no existía una alternativa viable al dólar como mo-

neda fundamental de reserva y medio de intercambio internacional, el abandono del patrón de cambio dólar-oro produjo el establecimiento de un patrón dólar puro. En lugar de disminuir, la importancia del dólar americano como dinero mundial se incrementó y la anterior situación informal se impuso ahora formalmente (Cohen, 1977: 232-238).

Durante aproximadamente cinco años, desde 1973 hasta 1978, este patrón-dólar puro pareció dotar al gobierno estadounidense de una libertad sin precedentes en la producción de dinero mundial:

> El sistema de tipos de cambio flotantes... hacía ocioso que los Estados Unidos controlasen su déficit de la balanza de pagos, con independencia de cuál fuese su origen, ya que ahora era posible lanzar cantidades ilimitadas de dólares no convertibles a la circulación internacional. Así pues, los Estados Unidos, mientras continuaban depreciando el dólar en un intento de recuperar competitividad en la producción de mercancías, ya no se sentían responsables del problema de generar un superávit por cuenta corriente con el cual financiar su déficit por cuenta de capital... En términos prácticos, el problema del ajuste de la balanza de pagos simplemente había desaparecido. (Parboni, 1981: 89-90.)

La continua expansión de los mercados de eurodólates creó, por supuesto, una fuente adicional de dinero mundial que el gobierno estadounidense no controlaba y que otros gobiernos podían utilizar. Las operaciones de endeudamiento en el mercado de eurodólares, sin embargo, se hallaban sujetas a condiciones de solvencia que, como norma, incluían restricciones sobre la gestión de los déficits de la balanza de pagos y una adhesión mínima a los principios de la moneda fuerte. Únicamente los Estados Unidos «podían explotat los recursos del resto del mundo virtualmente sin restricción, simplemente emitiendo su propia moneda» (Parboni, 1981: 47).

Como veremos a continuación, los privilegios de acuñación de los Estados Unidos no fueron tan ilimitados como parecía a mediados de la década de 1970. Durante unos cuantos años, sin embargo, estos privilegios proporcionaron al gobierno y a las empresas estadounidenses ventajas competitivas fundamentales en un momento de intensificación de la lucha intercapitalista por los mercados y las fuentes de abastecimiento mundiales de materias primas. Las laxas políticas monetarias estadounidenses desviaron los recursos energéticos extranjeros hacia el mercado estadounidense, y proporcionaron salidas a los productos norteamericanos en el mercado doméstico y en los mercados exteriores a expensas de los competidores europeos y japoneses. Por otro lado, proporcionaron a la empresa estadounidense toda la liquidez necesaria para man-

tener el impulso de su expansión transnacional mediante la inversión directa y las operaciones crediticias realizadas en el exterior.

Esta primera ventaja se hallaba estrechamente relacionada con el carácter autocéntrico de la economía doméstica estadounidense frente a la extroversión de las economías europeas y japonesa. La dependencia de estas últimas del comercio exterior, medida por la suma de importaciones y exportaciones dividas por la renta nacional, era tres veces mayor que la de los Estados Unidos. Las diferencias existentes en la dependencia de las fuentes energéticas externas eran, por supuesto, mucho mayores, ya que los Estados Unidos eran un importante productor petrolífero, no siéndolo Japón y los países de Europa occidental (con la excepción de Noruega y Gran Bretaña). Al estimular una expansión importante de las importaciones de petróleo y de productos petrolíferos, de una media de 2,1 millones de barriles por día en 1960-1969 a 6,9 millones de barriles durante el período 1973-1978, las laxas políticas monetarias estadounidenses tendieron a desviar el suministro hacia la economía estadounidense, intensificando por tanto las presiones competitivas sobre las economías de Europa occidental y de Japón. Esta tendencia se vio reforzada por la política del «doble sistema de precios», mediante la cual el gobierno estadounidense impuso un techo sobre el precio del petróleo doméstico extraído de pozos que ya estuvieran funcionando en 1972. Como consecuencia de todo ello, durante el primer semestre de 1979 el coste medio del petróleo en los Estados Unidos era un 40 por 100 menor que en los mercados mundiales (Parboni, 1981: 34-35, 53-54).

Esta ventaja en los costes fue agravada por las ventajas derivadas de los ingresos producidos por las sucesivas devaluaciones del dólar, propiciadas por la generosa expansión de la oferta monetaria estadounidense. Estas devaluaciones del dólar estimularon las exportaciones y las rentas estadounidenses, reduciendo el precio de los productos norteamericanos en los mercados exteriores y encareciendo los productos extranjeros en el mercado estadounidense. Si los Estados Unidos hubieran sido una economía más extrovertida, como lo era la británica durante el siglo XIX, el incremento del precio de las importaciones, implícito en la devaluación de la moneda nacional, habría elevado los costes de producción domésticos y, por tanto, los precios de las exportaciones, compensando el decremento implícito en la devaluación. El carácter autocéntrico de la economía doméstica estadounidense aseguraba, sin embargo, un fuerte efecto positivo, si bien temporal, de la devaluación del dólar frente a otras monedas sobre la producción y el valor añadido estadounidenses. En consecuencia, durante el período 1973-1979 los resultados comparativos de la economía estadounidense respecto a Europa occidental y, en menor medida, respecto a Japón, mejoraron considerablemente (Parboni, 1981: caps. 3-4; Calleo, 1982: 139; Strange y Tooze, 1982; Boltho, 1993).

Esta mejora de los resultados no se hallaba vinculada con una contracción del radio de acción global de las redes de acumulación estadounidenses. Por el contrario, como indicamos anteriormente, entre 1974 y 1979 la erosión de la cuota estadounidense de la inversión directa total en el exterior se había invertido. A esto debemos añadir que en esos momentos la expansión de los bancos estadounidenses en los mercados extraterritoriales, aunque resulta imposible de cuantificar, era probablemente incluso mayor. La sobreabundante oferta de dólares puestos en circulación por las autoridades monetarias norteamericanas, apoyada por la completa eliminación en enero de 1974 de todos los controles sobre los movimientos del capital extranjero, proporcionó, por consiguiente, los medios para la autoexpansión del capital estadounidense no únicamente en el interior, sino también en el exterior.

La libertad de acción del gobierno estadounidense no era ilimitada. El paso a un sistema de tipos de cambio flexibles había liberado al gobierno estadounidense de las constricciones derivadas de la balanza de pagos, inherentes a su compromiso previo con los tipos de cambio fijos. Ello impuso, no obstante, nuevas constricciones que el gobierno estadounidense no podía ignorar durante mucho tiempo sin debilitar seriamente su posición privilegiada en el sistema monetario mundial.

En primer lugar, la ruptura del régimen de tipos de cambio fijos dio un nuevo impulso a la expansión financiera, incrementando los riesgos y la incertidumbre de las actividades comercial-industriales del capital corporativo. Bajo el régimen de tipos de cambio fijos, el capital corporativo se hallaba involucrado en operaciones de cambio y especulación realizadas con divisas. «No obstante, la reconocida responsabilidad de los bancos centrales en el mantenimiento de los tipos fijos exoneraba en gran medida a los responsables financieros de las corporaciones de la necesidad de preocuparse sobre los cambios diarios de los mismos» (Strange, 1986: 11). Bajo el régimen de tipos de cambio flexibles, por el contrario, el propio capital corporativo tenía que enfrentarse con las oscilaciones diarias que se producían en los tipos de cambio. Los flujos y reflujos en las cuentas bancarias de tesorería que las corporaciones mantenían en divisas diversas forzó a éstas a utilizar operaciones de futuros sobre las mismas para protegerse contra los déficits que pudieran producirse en sus cuentas, debidos a los cambios en los tipos de cambio de las divisas en las que estuvieran nominados sus ingresos futuros y sus pagos anticipados. Por otro lado, las fluctuaciones de los tipos de cambio se convirtieron en un factor esencial para determinar las variaciones de las situaciones de tesorería, de las ventas, de los beneficios y de los activos situados y nominados en diferentes países y monedas de las corporaciones. Para protegerse contra estas variaciones, éstas no tenían más opción que recurrir a una mayor

diversificación geopolítica de sus operaciones. Se estableció así una circularidad por medio de la cual

> los tipos de cambio flotantes y volátiles, al incrementar los riesgos a los que se hallaban expuestas las multinacionales, las han hecho en consecuencia todavía más «multinacionales». Pero esta estrategia resultante a largo plazo [tendió], a su vez, a incrementar sus necesidades de protección a corto plazo frente a los riesgos derivados de los tipos de cambio, aumentando todavía más el volumen de transacciones en el casino financiero. (Strange, 1986: 12-13.)

Aunque este proceso circular fue importante en la propulsión del crecimiento de los mercados de eurodivisas, el régimen de los tipos de cambio flexibles puso en marcha además un motor todavía más poderoso. La volatilidad de los tipos de cambio incrementó los riesgos y la incertidumbre no únicamente para las finanzas de las corporaciones transnacionales, sino también para las finanzas de los gobiernos, especialmente para las de aquéllos cuya intervención se producía en economías altamente extrovertidas. Los gobiernos del Tercer Mundo fueron afectados más gravemente que los restantes por el nuevo régimen monetario. Como observa Susan Strange (1986: 13), los tipos de cambio volátiles incrementaron los riesgos y la incertidumbre para estos países, «incluso en mayor medida que para las ágiles compañías transnacionales. Estas últimas, al menos, cuentan con una variedad de productos, operan en diversos países y disponen de una legión de asesores fiscales y expertos financieros, bien retribuidos y convenientemente equipados, para que se ocupen del problema».

El valor de los ingresos procedentes de las exportaciones, de los pagos en concepto de importaciones, de la renta nacional y de los ingresos públicos de los países del Tercer Mundo han fluctuado ampliamente en sintonía con las oscilaciones de las modificaciones de los tipos de cambio entre el dólar estadounidense (en el cual se hallan nominadas la mayoría de sus exportaciones), otras divisas claves (en las cuales se hallan nominadas la mayoría de sus importaciones) y sus propias monedas nacionales. En realidad, desde principios de la década de 1970, los cambios en estos tipos de cambio han sido el factor específico más importante en la determinación de la posición ocupada por los países del Tercer Mundo en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista. Pero la mayoría de estos países simplemente no controlaba los recursos financieros que precisaba para protegerse contra estas fluctuaciones. Su principal contribución al crecimiento del «casino financiero» de los mercados de eurodivisas se ha producido, por consiguiente, por el lado de la demanda y no por el de la oferta de la ecuación; es decir, mediante su demanda de fondos para compensar los devastadores efectos de la crisis financiera, y

no mediante la colocación de depósitos efectuados para anticiparse y aprovecharse de esa misma crisis.

La intensificación de la competencia intercapitalista de la década de 1970 transformó, sin embargo, a un pequeño número de Estados del Tercer Mundo no sólo en depositantes, sino en los principales depositantes de los mercados de eurodivisas. Cuando se intensificó la lucha por las fuentes de energía mundiales, el capital excedente se transfirió en cantidades cada vez mayores de manos de las agencias gubernamentales y empresariales estadounidenses, europeooccidentales y japonesas a los Estados que controlaban, dentro de sus dominios políticos, importantes y rentables reservas petrolíferas. Únicamente una fracción de esta enorme y creciente masa de «renta petrolífera» podía utilizarse de modo inmediato en iniciativas productivas o útiles para sus receptores, por lo cual buena parte de la renta fue «aparcada» o invertida en el mercado de eurodivisas en donde disfrutaba, comparativamente, de altos rendimientos y de libertad de acción. Esta tendencia comenzó a operar a principios de la década de 1970, cuando el precio del crudo se duplicó en el plazo de unos cuantos años. La primera crisis del petróleo de finales de 1973, que cuadruplicó el precio del crudo en unos meses,

> no produjo únicamente un excedente de 80 billones de «petrodólares», que debían ser reciclados por el sistema bancario, hipertrofiando de ese modo la importancia de los mercados financieros y de las instituciones que operaban en los mismos, sino que también introdujo un factor novedoso, en ocasiones decisivo y habitualmente realmente impredecible, que afectaba a la situación de la balanza de pagos de los países consumidores y, finalmente, de los países productores. (Strange, 1986: 18.)

Los países consumidores de petróleo más importantes eran, por supuesto, los principales Estados capitalistas. Sus intentos de proteger sus economías domésticas de la creciente incertidumbre derivada del abastecimiento energético, mediante políticas deflacionarias concebidas para generar un superávit comercial en su balanza de pagos o mediante el endeudamiento en el mercado de eurodivisas, intensificó todavía más la competencia intercapitalista y dio un nuevo impulso a la expansión financiera en curso. Por otro lado, como ha señalado Marcello de Cecco (1982: 12), el cambio en la naturaleza de los depositantes del mercado de eurodivisas significó un movimiento de extroversión adicional del mismo, dado que las instituciones privadas y públicas de los países exportadores de petróleo sustituyeron a las de los principales países capitalistas. Una vez que el régimen de tipos de cambio fijos había sido desplazado por los tipos flotantes, los gobiernos y los bancos centrales del Grupo de los Diez (los

diez Estados capitalistas más importantes) intentaron establecer cierto control laxo sobre los mercados de eurodivisas o, al menos, efectuar su seguimiento. Con este fin, acordaron no «aparcar» los excedentes indeseados que se produjeran en sus reservas oficiales de divisas en el mercado de eurodivisas, como habían hecho previamente, y decidieron que el Banco de Inglaterra actuase con su apoyo como prestamista en última instancia de los bancos involucrados en el mercado de eurodólares. Para que el Banco de Inglaterra realizase tal función, era preciso introducir cierto tipo de regulación pública en el sistema bancario privado. Pero al igual que diez años antes los bancos de Nueva York habían respondido a los intentos efectuados por la Administración Kennedy de regular sus operaciones exteriores con el traslado de estas operaciones al desregulado mercado de eurodólares centrado en Londres, a mediados de la década de 1970 la confraternidad de bancos que controlaban este mercado, dirigida por los bancos estadounidenses, respondieron a los intentos de regulación mucho más tímidos acometidos por el Grupo de los Diez trasladando su negocio a mercados monetarios verdaderamente extraterritoriales todavía más lejanos, muchos de ellos localizados en antiguas colonias británicas.

En otras palabras, la sustitución de los tipos de cambio fijos por los tipos de cambio flexibles significó no el contenimiento, sino la aceleración de la tendencia de los gobiernos de los Estados capitalistas más poderosos a perder el control sobre la producción y regulación del dinero mundial. En estas circunstancias, el intento protagonizado por el gobierno estadounidense de utilizar el emergente patrón-dólar puro para apoyar la autoexpansión del capital estadounidense en el interior y en el exterior no contribuyó en absoluto a rehabilitar la primacía de Washington en las altas finanzas. Por el contrario, minó todavía más el poder del conjunto de los bancos centrales nacionales sobre los que se sustentaba esa primacía.

Así pues, las laxas políticas monetarias estadounidenses de la década de 1970, combinadas con la estrategia de doble precio aplicada al crudo en el mercado doméstico estadounidense y con la total liberalización de las operaciones estadounidenses de concesión de préstamos e inversión realizadas en el exterior, reforzaron las mismas tendencias que impulsaban el crecimiento explosivo de los mercados monetarios extraterritoriales. Al ofrecer a las empresas estadounidenses medios pecuniarios e incentivos adicionales para sobrepujar las ofertas de sus competidores en la apropiación de los abastecimientos energéticos y en la transnacionalización de los procesos de producción e intercambio, estas políticas hipertrofiaron las rentas petrolíferas y los flujos de tesorería de las corporaciones que propulsaban la expansión del negocio de las eurodivisas. Y esta expansión, a su vez, se convirtió en una nueva fuente crucial de inflación mundial:

> Anteriormente, todos los países, con la excepción de los Estados Unidos, tenían que mantener cierto equilibrio en su balanza de pagos. Tenían que «ganar» el dinero que deseaban gastar en el exterior. Ahora podían pedirlo prestado. Con una liquidez susceptible, aparentemente, de una expansión infinita, los países consideraron que la solvencia ya no suponía ninguna restricción externa sobre el gasto exterior... En estas circunstancias, un déficit en la balanza de pagos ya no proporcionaba, en sí mismo, una restricción automática a la inflación doméstica. Los países que se hallasen en una situación deficitaria podían endeudarse indefinidamente con cargo a la máquina mágica de la liquidez. Muchos países... se unieron así a los Estados Unidos, evitando cualquier ajuste real a los mayores precios del petróleo. No resulta sorprendente, pues, que la inflación mundial continuase acelerándose durante la década y que los temores de colapso en el sistema bancario privado se hicieran cada vez más patentes. Cada vez fue mayor el número de deudas «renegociadas» y un grupo de países pobres se declaró totalmente insolvente. (Calleo, 1982: 137-138.)

Bajo nuevas y más complejas formas, podemos detectar, subyacente a la inflación acelerada y al creciente desorden monetario de la década de 1970, la dinámica típica de las crisis-señal de todos los anteriores ciclos sistémicos de acumulación. Como en la totalidad de tales ciclos, la rápida expansión del comercio y de la producción mundiales había provocado la intensificación de las presiones competitivas sobre las agencias que lideraban tal expansión, y generado el declive consecuente de los rendimientos del capital. Y como en todas las fases previas de rendimientos decrecientes, como reza el apotegma de Hicks, es condición para que se restauren o se preserven los altos rendimientos que éstos no se reinviertan en el incremento de la expansión del comercio y de la producción.

Las políticas monetarias estadounidenses de la década de 1970, por el contrario, pretendían estimular al capital para que sostuviese la expansión material de la economía-mundo capitalista centrada en los Estados Unidos, a pesar de que tal expansión se había convertido en la causa fundamental del aumento de los costes, los riesgos y la incertidumbre del capital corporativo en general y del estadounidense en particular. No resulta sorprendente, pues, que únicamente una fracción de la liquidez creada por las autoridades monetarias estadounidenses se dirigiera a la generación de nuevos recursos de comercialización y producción. La mayor parte de esa liquidez se convirtió en petrodólares y en eurodólares, que se multiplicaban a sí mismos mediante los mecanismos interbancarios de creación de dinero, y reemergían rápidamente en la economía-mundo como competidores de los dólares emitidos por el gobierno estadounidense.

En última instancia, esta competencia creciente entre dinero privado y dinero público no benefició ni al gobierno ni a las empresas estadounidenses. Por un lado, la expansión de la oferta privada de dólares liberó a un grupo cada vez mayor de países de las constricciones que la balanza de pagos ejercía sobre la lucha competitiva por los mercados y recursos mundiales, y mediante ello socavó los privilegios de acuñación detentados por el gobierno estadounidense. Por otro lado, la expansión de la oferta pública de dólares dotó a los mercados monetarios extraterritoriales de mayor liquidez de la que podían reciclar de modo seguro y rentable. Forzó, por consiguiente, a los miembros de la confraternidad de bancos dirigida por los bancos estadounidenses que controlaban el negocio de las eurodivisas a competir fieramente entre sí por la oferta de dinero a los países considerados solventes y contribuyó, en realidad, a reducir los criterios de solvencia aplicables a los potenciales deudores. Si se llevaba demasiado lejos, esta competencia podía producir fácilmente la ruina financiera conjunta del gobierno y de las empresas estadounidenses.

En 1978, el gobierno estadounidense se enfrentó a la opción de llevar la confrontación con la comunidad financiera cosmopolita que controlaba el mercado de eurodivisas a un enfrentamiento decisivo, si persistía en sus políticas monetarias laxas, o de buscar un acuerdo mediante una adherencia más estricta a los principios y la práctica de la moneda fuerte. Finalmente, prevaleció la racionalidad capitalista. El gobierno estadounidense optó, desde el último año de la presidencia de Carter y con mayor determinación bajo la presidencia de Reagan, por la segunda línea de acción. Y cuando se forjó una nueva «alianza memorable» entre el poder del Estado y el capital, la laxitud de las políticas monetarias estadounidenses que caracterizó la totalidad de la era de la Guerra Fría dio paso a un rigor sin precedentes.

El resultado fue la *belle époque* de la era Reagan. Inspirándose en Braudel (1984), en Hobsbawm (1968) y en otras fuentes sobre las que se ha basado nuestra investigación, Kevin Phillips (1993: cap. 8) ha puesto de relieve las notables similitudes que pueden detectarse entre la creciente influencia ejercida por las finanzas en los Estados Unidos durante la década de 1980, en Gran Bretaña durante la era eduardiana, en Holanda en la era de la pelucas y en España durante la Era de los Genoveses. «Una preocupación excesiva por las finanzas y la tolerancia de las deudas son evidentemente típicas de las grandes potencias económicas en sus últimas etapas. Presagian el declive económico» (Phillips, 1993: 194).

Phillips centra su atención en los costes de la «financiarización» para los estratos sociales inferiores y medios de la potencia económica que ha entrado en la fase de madurez:

> Las finanzas no pueden alimentar una gran clase media, porque únicamente una pequeña elite de cualquier población nacional -holandesa, británica o americana- puede compartir los beneficios de la Bolsa, de la actividad bancaria mercantil y del asesoramiento financiero. La supremacía de las actividades manufactureras, de transporte y comerciales, por el contrario, proporciona una mayor prosperidad nacional gracias a la cual las personas ordinarias pueden organizar las actividades productivas, las minas, las fábricas, los timones, las velas mayores y las redes. Una vez que esta fase del desarrollo económico da paso a la siguiente, con sus divisiones mucho más agudas de capital, cualificaciones y educación, las sociedades de grandes clases medias pierden algo vital y único, precisamente aquello que los aprensivos creen que está sucediendo de nuevo en los Estados Unidos a finales del siglo XX. (Phillips, 1993: 197.)

Una tendencia análoga, observa Phillips, podía observarse con anterioridad en la España de los Habsburgo. La hipoteca de grandes cantidades de los futuros ingresos de España a favor de los banqueros mercantiles alemanes y genoveses fue acompañada por la «financiarización» de la propia sociedad española. «Una restringida riqueza monetaria, unas finanzas irresponsables y una clase rentista indolente fueron factores importantes del declive que se produjo en España cien o ciento cincuenta años después de los viajes de Colón» (Phillips, 1993: 205). España, se lamentaba González de Cellórigo a principios de la década de 1600,

> ha llegado a presentar un extremo contraste entre ricos y pobres y no hay medio de reducirlo. Nos encontramos en una situación en la que tenemos ricos que holgazanean indolentes y pobres que mendigan, y nos faltan personas de tipo medio, a quienes ni la riqueza ni la pobreza les impida seguir el tipo correcto de empresa contemplado por la ley natural (citado en Elliot, 1970a: 310).

Nuestra investigación ha mostrado que existe un antecedente histórico previo de polarización social bajo el impacto acumulativo de una explosión financiera anterior al de la España de finales del siglo XVI. En realidad, el antecedente más obvio es la Florencia renacentista. En ningún otro momento o lugar, han sido más evidentes los efectos de la polarización social producidos por la «financiarización» (véase el «Capítulo 2»). Desde este punto de vista, todas las expansiones financieras posteriores han constituido variaciones de un guión puesto en escena anteriormente en la ciudad-Estado toscana.

Nuestra investigación ha mostrado también, sin embargo, que las polarizaciones sociales domésticas producidas durante las expansiones financieras fueron aspectos

integrales de procesos en curso de concentración de capital a escala mundial, en el doble sentido de convergencia hacia un centro común y, también, de incremento de su fuerza, densidad o intensidad. Como observamos en el «Capítulo 3», en todas las fases previas de expansión financiera de la economía-mundo capitalista se han producido simultáneamente dos tipos diferentes de concentración de capital. Uno de ellos se ha producido en el interior de las estructuras organizativas del ciclo de acumulación que estaba llegando a su fin; el otro, ha prefigurado la emergencia de un nuevo régimen y de un nuevo ciclo de acumulación.

Si prescindimos del problema de si una concentración del segundo tipo puede detectarse en la actual coyuntura (problema al que retornaremos en el «Epílogo»), puede afirmarse que una concentración del primer tipo ha constituido uno de los rasgos más prominentes de la era Reagan. El repentino cambio de una política monetaria extremadamente laxa a una extremadamente estricta, realizado por la Reserva Federal estadounidense bajo la presidencia de Paul Volker durante el último año de la Administración Carter, constituyó tan sólo el preámbulo de toda una serie de medidas dirigidas no únicamente a restaurar la confianza en el dólar estadounidense, sino a centralizar de nuevo en el interior de los Estados Unidos el dinero mundial controlado privadamente. Para conseguir este objetivo, el endurecimiento de la política monetaria estadounidense se realizó conjuntamente con otras cuatro medidas.

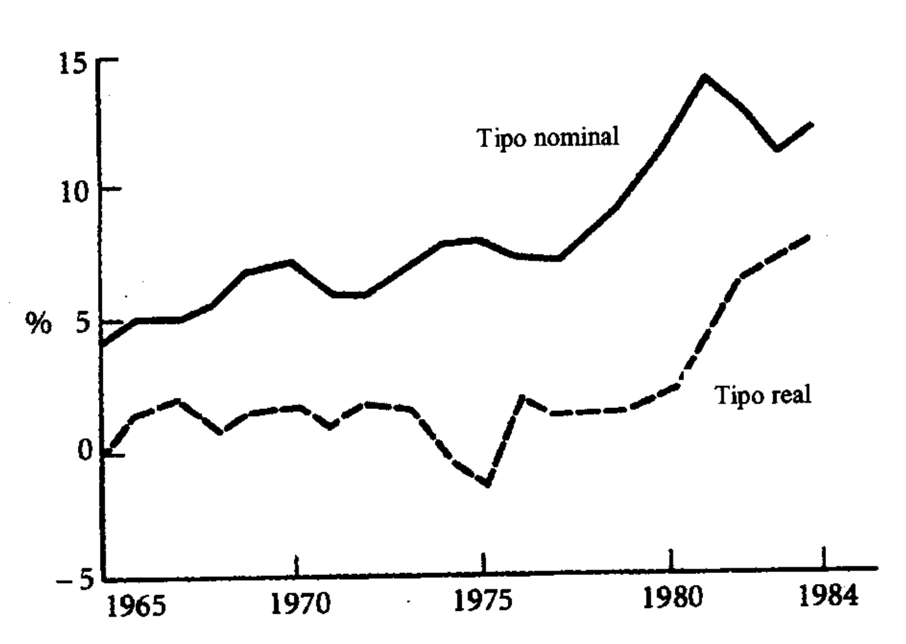


Figura 20. Tipos de interés a largo plazo en los Estados Unidos, 1965-1984 (media de datos trimestrales). (*Fuente:* Banco Mundial, 1985: 5.)

En primer lugar, el gobierno estadounidense comenzó a competir agresivamente por el capital mundial en busca de inversión, elevando los tipos de interés muy por encima de la tasa de inflación. Como muestra la Figura 20, los tipos de interés *nominales* a largo plazo en los Estados Unidos habían estado subiendo desde mediados hasta finales de la década de 1960. Durante la década de 1970, sin embargo, la inflación había mantenido los tipos de interés *reales* constantemente bajos, siendo incluso negativos a mediados de la década. A principios de la década de 1980, por el contrario, los altos tipos de interés nominales, junto con las tendencias deflacionarias generadas por las estrictas políticas monetarias, produjeron un movimiento al alza de los tipos de interés reales.

En segundo lugar, los incentivos pecuniarios concedidos al capital en busca de inversión para centralizarlo de nuevo en los Estados Unidos fueron suplementados y complementados por una importante «desregulación», que proporcionó a las corporaciones e instituciones financieras estadounidenses y no-estadounidenses una libertad de acción en los Estados Unidos virtualmente sin restricciones. A este respecto, resultó ser particularmente significativa la desregulación del sistema bancario realizada en los Estados Unidos. Durante la década de 1980, las operaciones de la elite financiera neoyorquina, que había «emigrado» de Nueva York a Londres durante la década de 1960 y de ahí a mercados monetarios «verdaderamente» extraterritoriales localizados en cualquier parte del mundo durante la década de 1970, pudieron finalmente centralizarse de nuevo en suelo estadounidense, en donde disfrutaron de una libertad idéntica a la que podía ofrecer cualquier otro lugar del mundo y, además, de una ventaja crucial que ningún otro lugar podía brindar: la proximidad social y política al que seguía siendo el más prominente centro de poder mundial.

En tercer lugar, la Administración Reagan, habiendo ganado las elecciones con la promesa de equilibrar el presupuesto, inició una de las más espectaculares expansiones del endeudamiento público de la historia mundial. Cuando Reagan se incorporó a la Casa Blanca en 1981, el déficit presupuestario federal ascendía a 74 billones de dólares y el total de la deuda nacional a un trillón de dólares. En 1991, el déficit presupuestario federal y la deuda nacional se habían cuadriplicado, siendo superiores, respectivamente, a 300 billones de dólares por año y a cuatro trillones de dólares. Como resultado de ello, en 1992 los pagos federales en concepto de intereses ascendían a 195 billones de dólares anuales y representaban el 15 por 100 del presupuesto total, frente a los 17 billones de dólares y el 7 por 100 respectivamente en 1973 (Phillips, 1993: 210; Kennedy, 1993: 297). «Los Estados Unidos, en otro momento el mayor prestamista mundial, se habían endeudado tanto en los mercados exteriores, reminiscencias de Gran Bretaña entre 1914-1945, como para convertirse en el principal deudor del mundo» (Phillips, 1993: 220).

En cuarto lugar, este incremento espectacular de la deuda nacional estadounidense se halló unido a la intensificación de la Guerra Fría con la URSS, básica, aunque no exclusivamente, mediante la Iniciativa de Defensa Estratégica, y a toda una serie de acciones ejemplares de castigo militar contra regímenes enemigos escogidos del Tercer Mundo: Grenada en 1983, Libia en 1986, Panamá 1989 e Irak en 1990-1991. Como en todas las anteriores expansiones financieras, el movimiento de esa «varita mágica» que dota al puro dinero con el poder de reproducirse sin necesidad de exponerse a las complicaciones y los riesgos inherentes a la empresa productiva, como Marx describió la «enajenación del Estado» mediante la deuda nacional (véase la «Introducción»), se halló vinculado, una vez más, con la intensificación de la lucha por el poder interestatal. Y fue la competencia por el capital en busca de inversión ocasionada por esta última escalada en la lucha por el poder interestatal, para parafrasear a Weber, la que una vez más creó las mayores oportunidades para que el capitalismo occidental disfrutase de otra «época dorada», de una riqueza y un poder que no conocían precedentes.

Los detractores del triunfo del capitalismo de la década de 1980 insistieron sobre sus límites y contradicciones, como veremos en el «Epílogo». Una evaluación global de estos límites y contradicciones exige, sin embargo, una valoración preliminar de la naturaleza y del alcance del propio triunfo. Y esta valoración preliminar únicamente puede comenzar poniendo en evidencia la lamentable situación que desencadenó la contraofensiva capitalista de finales de la década de 1970 y principios de la de 1980, liderada por los Estados Unidos.

Debemos recordar en primer lugar la enorme seriedad que había alcanzado la crisis monetaria de la década de 1970. Los persistentes intentos realizados para relanzar la economía-mundo capitalista centrada alrededor de los Estados Unidos, dados los rendimientos decrecientes del capital, estaban amenazando con provocar una importante crisis de confianza en el dólar estadounidense como dinero mundial viable. En 1978, había claros signos de que estaba a punto de materializarse una crisis de este tipo. Si tal crisis hubiera avanzado más de lo que realmente avanzó, todas las ventajas competitivas que el gobierno y las empresas estadounidenses habían obtenido de los privilegios de acuñación detentados por los Estados Unidos se habrían evaporado. Y lo que hubiera resultado peor, esa crisis podría haber destrozado la totalidad de la estructura del crédito estadounidense y las redes mundiales de acumulación de capital de las que dependían, más que nunca, la riqueza y el poder norteamericanos (cfr. Aglietta, 1979b: 831ss; Aglietta y Orléan, 1982: 310-312).

Resulta innecesario recordar que los Estados europeo-occidentales podían permitirse en menor medida todavía que los Estados Unidos los estragos derivados de una crisis fundamental de confianza en el dólar estadounidense. La

mayor extroversión y el menor tamaño de sus economías domésticas les hacía mucho más vulnerables que los Estados Unidos a las fluctuaciones de los tipos de cambios, debido a la utilización del dólar estadounidense como medio internacional de intercambio y como medio de pago (Cohen, 1977: 182; Aglietta, 1979b: 833). Para limitar esta vulnerabilidad, los bancos centrales de los Estados miembros de la Comunidad Europa habían acordado en abril de 1972 limitar los márgenes de fluctuación recíprocos de sus monedas mediante la creación de la denominada serpiente monetaria. La devaluación continua del dólar durante los seis años siguientes convenció a los Estados miembros de la Comunidad Europea de la necesidad de reforzar el acuerdo mediante la resolución del Consejo de Europa de diciembre de 1978, que creó el Sistema Monetario Europeo (SME) y la *European Currency Unit* (ECU); ambos debían entran en funcionamiento el mes de marzo siguiente. Aunque el ECU no era una moneda genuina, sino básicamente una unidad de cuenta, encerraba el potencial de constituir un dinero mundial viable alternativo si la crisis de confianza del dólar continuaba deteriorándose todavía más (cfr. Parboni, 1981: caps. 4 y 5).

La amenaza de hundimiento del dólar como moneda mundial (bien vía colapso catastrófico del sistema de crédito doméstico y global estadounidense, bien mediante el surgimiento de monedas de reserva alternativas como el ECU) era una razón suficientemente poderosa como para que el gobierno estadounidense mostrase un mayor respeto por los cánones de la moneda fuerte del que había mostrado durante la década de 1970 o, incluso, desde que F. D. Roosevelt había golpeado repetidamente los «viejos fetiches de los denominados banqueros internacionales». Había, no obstante, otras razones apremiantes para intentar un acuerdo con la comunidad de banqueros cosmopolitas liderada por los banqueros estadounidenses, que controlaban el mercado de eurodivisas.

Una de estas razones era la enorme transnacionalización de los procesos de producción e intercambio que se había producido desde la década de 1950. Al pronosticar para la década de 1970 un período de transnacionalización intensificada del capital corporativo estadounidense y no-estadounidense, Stephen Hymer y Robert Rowthorn sugerían también que esta tendencia no presagiaba nada bueno para el sistema de Estados-nación en cuyo interior había estado encajado hasta la fecha este proceso:

> Las corporaciones multinacionales hacen ineficaces muchos de los medios de intervención tradicionales, la capacidad de imponer tributos, de restringir el crédito, de planificar la inversión, etc., dada su *flexibilidad internacional*... Surge un conflicto en un plano fundamental entre la planificación nacional realizada por unidades políticas y la *planificación internacional* llevada a cabo por las corporaciones, que asumirá enormes proporciones cuando

> se incremente la inversión directa... La propensión mostrada por las corporaciones multinacionales a establecerse en cualquier punto y a establecer conexiones en cualquier parte está dotando de una nueva naturaleza cosmopolita a la economía y, por tanto, las políticas para enfrentarse con ella tendrán que partir de este hecho. (Hymer y Rowthorn, 1970: 88-91; cursivas añadidas.)

El crecimiento explosivo del mercado de eurodivisas desde 1968 constituyó un aspecto integral de la emergencia de esta estructura cosmopolita de la economía-mundo capitalista. Fue tanto consecuencia como causa de la flexibilidad con la que el capital corporativo podía moverse en el interior y en el exterior de las jurisdicciones políticas para explotar, consolidar y expandir todavía más el alcance global de sus operaciones. También fue, sin embargo, consecuencia y causa de las inadecuaciones de las políticas económicas nacionales para enfrentarse con un sistema cada vez más transnacionalizado de empresas comerciales. En este sentido, las inadecuaciones de las políticas monetarias estadounidenses fueron con diferencia las más importantes.

Los intentos efectuados por el gobierno estadounidense para retener el control sobre el capital norteamericano transnacionalizado mediante medios legales y políticas monetarias laxas fueron en el mejor de los casos ineficaces y, en el peor, contraproductivos. Al mismo tiempo, el dominio ejercido por las empresas estadounidenses en los sectores financieros y no financieros del capital transnacionalizado ofrecía al gobierno estadounidense una oportunidad única para trocar el mercado «autorregulado» de eurodivisas en un arma «invisible», pero formidable, para conseguir sus objetivos de poder domésticos y globales. Si podían encontrarse los medios y las formas de trabajar hombro con hombro y no enfrentadamente con los poderes transnacionalizados del capital estadounidense, ya no habría nada por lo que debiera preocuparse el gobierno norteamericano.

El problema, por supuesto, era que encontrar estos medios y formas de colaboración suponía tomar decisiones que iban mucho más allá de la realización de un mero cambio en las políticas monetarias. La inobservancia por parte de los Estados Unidos de los principios de la moneda fuerte, desde Roosevelt y Truman, perseguían un objetivo social: en un primer momento, un *New Deal* doméstico y, posteriormente, un *New Deal* internacional. Trabajar en estrecha colaboración con las altas finanzas privadas significaba abandonar casi todos los parámetros que habían definido la actuación del gobierno estadounidense durante los últimos cincuenta años, no sólo en cuestiones monetarias, sino también en asuntos sociales.

Romper con esta tradición no era un paso fácil de dar. Si se dio con la rapidez y la determinación demostradas entre 1978 y 1982, la razón no radicó sim-

plemente en que se estuviese perfilando una crisis fundamental de confianza en el dólar estadounidense y en que una alianza con las altas finanzas privadas prometiera añadir al arsenal estadounidense nuevos y formidables instrumentos de poder mundial. Con toda probabilidad, la razón más apremiante de todas las consideradas fue que la consecución de los objetivos de poder perseguidos por el gobierno estadounidense por otros medios estaba produciendo rendimientos que decrecían rápidamente.

Cuando el 6 de octubre de 1979, Paul Volker comenzó a tomar enérgicas medidas para restringir la oferta de dólares y elevar los tipos de interés en los mercados financieros mundiales estaba respondiendo fundamentalmente a la crisis de confianza en el dólar.

> El núcleo del problema radicaba en que por segunda vez en un año, las corporaciones, los bancos, los bancos centrales y otros inversores habían dejado de aceptar dólares como moneda universal... Para Volker la posibilidad de que el dólar colapsara era tremendamente real, lo cual conduciría quizá a una crisis financiera y generaría presiones para remonetizar el oro, contra lo cual los Estados Unidos se habían batido denodadamente durante más de una década. (Moffitt, 1983: 196.)

Cuando cinco meses después, sin embargo, Volker recurrió a medidas todavía más duras para detener el crecimiento de la oferta de dinero estadounidense y de dinero mundial estaba respondiendo fundamentalmente a la «huida del dinero caliente árabe hacia el oro», como consecuencia de la crisis iraní de los rehenes y de la invasión soviética de Afganistán. «Después de Irán y de Afganistán, los precios del oro comenzaron de nuevo a incrementarse... El 21 de enero, el oro alcanzó una cotización histórica máxima de 875 dólares... *Business Week* afirmó terminantemente que los temores albergados por los árabes sobre Afganistán e Irán se hallaban detrás de la subida de los precios» (Moffit, 1983: 178).

Como mencionamos anteriormente, la crisis del orden monetario mundial estadounidense del período postbélico se había comportado desde un principio coherentemente respecto a la crisis de la hegemonía mundial estadounidense en las esferas militar e ideológica. La ruptura del régimen de tipos de cambio fijos coincidió con los crecientes problemas del ejército estadounidense en Vietnam, desde la ofensiva del Tet a principios de 1968 hasta los inicios de la retirada del ejército estadounidense tras los acuerdos de paz de 1973. Al mismo tiempo, el creciente tributo en sangre y dinero exigido para librar una guerra que se perdía y que no tenía relación directa alguna con la seguridad nacional estadounidense precipitó una crisis fundamental de legitimidad de la ideología de la Guerra Fría. En opinión de T. R. Gurr (1989: II, 109), resulta difícil decir

si la década de 1960 fue «la más tumultuosa de la historia americana». Con toda probabilidad, no lo fue. El gobierno estadounidense, sin embargo, no había experimentado desde la Guerra Civil una crisis de legitimidad más severa que la sufrida durante la escalada de su implicación en Vietnam a finales de la década de 1960 y principios de la década de 1970.

La crisis militar y la crisis de legitimidad del poder mundial estadounidense eran las dos caras de una misma medalla. En parte, expresaban el propio éxito que el rearme estadounidense y la ideología de la Guerra Fría habían cosechado al convertir el caos sistémico de las décadas de 1930 y 1940 en un nuevo orden mundial basado en el condominio soviético-estadounidense del poder mundial; condominio en el que el gobierno estadounidense ocupaba una posición preeminente, como demostró la crisis cubana de los misiles. A mediados de la década de 1960, el éxito en este aspecto había alcanzado su punto máximo. El gobierno estadounidense, sin embargo, dada la propia magnitud de ese éxito, encontraba dificultades cada vez mayores para atemorizar al pueblo americano y justificar la inversión de cuantiosísimos recursos y, mucho menos, el derramamiento de sangre en la cruzada anticomunista, o para convencer a sus aliados de que sus intereses nacionales eran mejor atendidos mediante la consolidación y posterior expansión del poder mundial estadounidense.

En parte, sin embargo, la conjunción de la crisis militar y de la crisis de legitimidad del poder mundial estadounidense expresaba el fracaso del aparato militar-industrial norteamericano para enfrentarse con los problemas suscitados por la descolonización a escala mundial, que se había producido durante las últimas décadas. La acomodación de docenas de nuevos Estados independientes en las rígidas estructuras de poder del orden mundial de la Guerra Fría había demostrado ser problemática realmente desde un principio. En 1955, la emergencia de un movimiento de Estados no alineados en Bandung no hizo sino reafirmar el derecho a la autodeterminación codificado en la Carta de las Naciones Unidas, que había sido patrocinada por los Estados Unidos. Y, sin embargo, el gobierno estadounidense percibía el espíritu de Bandung como una amenaza al orden mundial de la Guerra Fría o, todavía peor, como una mera «cortina de humo comunista» (cfr. Schurmann, 1974: 296; McCormick, 1989: 118-119).

Las dificultades provocadas por la gestión de la formación del Tercer Mundo, en lugar de disminuir, se incrementaron con la contención del poder comunista y el enfriamiento de las pasiones anticomunistas. La principal razón fue que la total soberanía de los Estados del Tercer Mundo constituía un desafío latente y cada vez mayor al poder mundial estadounidense; desafío potencialmente mucho más serio que el propio poder soviético. Este desafío era tanto económico como político. Económicamente, la reconstrucción de Europa occi-

dental y de Japón según el modelo estadounidense, es decir, básicamente la extensión a sus clases trabajadoras del «consumo de masas elevado» de Rostow (1960) o de la «norma de consumo fordista» de Aglietta (1979a), combinada con la permanente carrera de armamentos entre los Estados Unidos y la URSS, sometió a una enorme presión al abastecimiento mundial de *inputs* primarios. Esta combinación reforzó también la importancia estratégica del Tercer Mundo como reserva de recursos naturales y humanos para la satisfacción de las necesidades presentes y prospectivas de las economías del Primer Mundo. La expansión y la consolidación de las actividades de las corporaciones transnacionales estadounidenses y europeo-occidentales en el Tercer Mundo crearon vínculos organizativos tremendamente eficaces y eficientes entre los *inputs* primarios del Tercer Mundo y el poder de compra del Primer Mundo. También crearon, no obstante, un poderoso interés adquirido adicional, el interés de las propias corporaciones en preservar el máximo de flexibilidad presente y futura en la utilización de los recursos del Tercer Mundo, en beneficio de los Estados del Primer Mundo.

El ejercicio de la totalidad de sus derechos de soberanía por parte de los Estados del Tercer Mundo debía reducir esta flexibilidad y, finalmente, eliminarla completamente. Si estos Estados se sintieran libres para utilizar sus recursos naturales y humanos como considerasen oportuno, incluida la acumulación o la movilización de los mismos para conseguir sus objetivos de poder doméstico, regional o mundial, como los Estados soberanos siempre habían hecho libremente, la presión sobre los suministros generada por la expansión del régimen de acumulación estadounidense estallaría inevitablemente, asumiendo la forma de una competencia «excesiva» en el interior de los Estados del Primer Mundo y en las relaciones entre los mismos.

Esto es lo que sucedió en realidad durante la década de 1970. Una vez que la Guerra de Vietnam hubo demostrado que el aparato militar más caro, tecnológicamente más avanzado y más destructivo que el mundo había jamás visto resultaba absolutamente impotente para doblegar la voluntad de uno de los pueblos más pobres de la Tierra, el gobierno estadounidense perdió temporalmente casi toda su credibilidad como policía del mundo libre. El resultado fue un vacío de poder que fuerzas locales, en connivencia explícita o tácita con la URSS y sus aliados, rápidamente explotaron de varios modos: para completar el proceso de liberación nacional de los últimos residuos del colonialismo europeo (como en las colonias africanas de Portugal y en Zimbabwe), para enzarzarse en guerras recíprocas en un intento de reorganizar el espacio político de las regiones circundantes (como en el África oriental, el sur de Asia e Indochina), y para expulsar del poder a los Estados-clientes de los Estados Unidos (como en Nicaragua e Irán). Los grupos dominantes de la URSS, manejando esta ola

ascendente de turbulencia que ni habían creado ni podían controlar, pero de la cual obtuvieron prestigio y poder en tanto que antagonistas nominados del orden de la Guerra Fría, no lograron percibir la configuración subyacente de poder y lanzaron su ejército contra Afganistán para que hiciese lo que el ejército estadounidense, más poderoso, no había logrado hacer en Vietnam.

Esta inversión repentina de las relaciones de poder en el sistema-mundo a favor del Tercer y del Segundo Mundo, el «Sur» y el «Este», constituyó en sí misma una experiencia deprimente para la burguesía occidental en general y para la de los Estados Unidos en particular. Esta inversión fue tan deprimente dada su vinculación con la intensificación igualmente repentina de la competencia intercapitalista, la cual redujo la rentabilidad real del capital a niveles «en absoluto razonables». Esta vinculación no era accidental. El precio del crudo ya había comenzado a subir antes de la «crisis» de 1973. El reconocimiento virtual de la derrota del gobierno estadounidense en Vietnam, seguido inmediatamente por la pulverización del mito de la invencibilidad israelí en la Guerra del Yom Kippur, fue lo que impulsó a la OPEP a proteger eficazmente a sus miembros de la devaluación del dólar y a imponer sobre el Primer Mundo una sustanciosa renta petrolífera.

La explosión de los precios del petróleo, combinada con la precedente explosión de pagos, forzó a las empresas del Primer Mundo a competir todavía más intensamente por los recursos de mano de obra y por los recursos energéticos procedentes del Tercer Mundo, y por el poder adquisitivo que goteaba a algunos países del mismo a través de los mayores precios reales obtenidos por el crudo y por otras materias primas. En poco tiempo, el reciclaje no regulado de los petrodólares en préstamos prácticamente ilimitados a países escogidos del Tercer Mundo (y del Segundo) trocó este goteo en una inundación. Durante algunos años, pareció que el capital se había hecho tan abundante como para ser casi un producto gratuito. El control sobre el poder adquisitivo mundial, principio y fin de la acumulación de capital capitalista, se escapaba de los Estados del Primer Mundo, ayudando directa o indirectamente a la consecución de los objetivos de poder de los Estados del Segundo y del Tercer Mundo.

El intento efectuado por el gobierno estadounidense para enfrentarse con la situación recurriendo a la manipulación de los equilibrios de poder regionales, quizá fueron de ayuda en ciertos aspectos, pero terminaron en el desastre allí donde resultaba crucial obtener éxito: en Oriente Medio. Las enormes inversiones de dinero y prestigio realizadas en la construcción de Irán como principal palanca del poder estadounidense en la región se desvanecieron en el aire, cuando el régimen amigo del *sha* fue sustituido por el régimen hostil de los *ayatollahs*. Este nuevo revés sufrido por el poder mundial estadounidense, que no accidentalmente tuvo por consecuencia la crisis de confianza en el dólar nor-

teamericano, la segunda crisis del petróleo y la invasión soviética de Afganistán, convenció finalmente a los Estados Unidos de que había llegado el momento de abandonar la tradición de enfrentamiento con las altas finanzas privadas, originada en el *New Deal*, y de buscar, por el contrario, por todos los medios disponibles, la asistencia de estas últimas para recuperar la supremacía en la lucha por el poder global.

La «alianza» resultante produjo rendimientos que superaron la más optimistas de las expectativas. La recentralización del poder adquisitivo en los Estados Unidos consiguió casi instantáneamente lo que el poderío militar estadounidense actuando en solitario no podía conseguir. Los efectos devastadores de las políticas monetarias restrictivas, los altos tipos de interés reales y la desregulación estadounidenses pusieron inmediatamente de rodillas a los Estados del Tercer Mundo.

El endurecimiento de las políticas monetarias estadounidenses recortó drásticamente la demanda de los suministros procedentes del Tercer Mundo. En consecuencia, entre 1980 y 1988 los precios reales de las exportaciones de mercancías provenientes del sur disminuyeron aproximadamente en un 40 por 100 y los precios del petróleo en un 50 por 100 (Naciones Unidas, 1990). Y cuando el *London Interbank Offering Rate* (LIBOR) para los eurodólares ascendió del 11 por 100 a mediados de 1977 a más del 20 por 100 a principios de 1981, los pagos necesarios para atender los intereses de la deuda se incrementaron estrepitosamente. Los pagos por este concepto efectuados por América Latina, por ejemplo, ascendieron de menos de un tercio de sus exportaciones en 1977 a casi dos tercios en 1982. La consiguiente situación generalizada de quiebra *de facto* completó el trastocamiento de las fortunas de los Estados del Tercer Mundo en los mercados financieros mundiales (Frieden, 1987: 142-143).

La narración de Jeffry Frieden (1987: 143) de una visita a un gestor de fondos mexicano nos proporciona una descripción gráfica de este trastocamiento. «Cuando [le] visité en septiembre de 1982, me enseñó con desesperación su sala de espera vacía. "Hace seis meses", me dijo, "había en ella tantos banqueros que tú no hubieras podido hablar en la habitación. Ahora ni siquiera contestan a mis llamadas de teléfono"».

Como por arte de magia, la rueda había girado. Desde entonces, ya no serían los banqueros del Primer Mundo quienes rogarían a los Estados del Tercer Mundo que se endeudasen con su hiperabundante capital; serían estos últimos quienes mendigarían a los Estados y a los banqueros del Primer Mundo la concesión de los créditos necesarios para mantenerse a flote en un mercado mundial cada vez más competitivo, integrado y contraído. Para empeorar la situación de los Estados del sur y mejorar la del mundo occidental, a los Estados del Tercer Mundo pronto se unieron los Estados del Segundo Mundo en la competencia despiadada por el capital en busca de inversión.

Algunos de estos Estados, aprovechándose de la hiperabundancia de capital existente durante la década de 1970, habían actuado rápidamente para engancharse a los circuitos globales de capital, asumiendo obligaciones financieras que se hallaban entre las más onerosas del mundo (Zloch-Christy, 1987). Cuando el capital escaseó de nuevo, el bloque soviético en su conjunto sintió repentinamente que los vientos fríos de la competencia soplaban otra vez. Las atrofiadas estructuras del Estado soviético, empantanadas en su propio Vietnam y desafiadas por la nueva escalada de la carrera de armamentos con los Estados Unidos, comenzaron a resquebrajarse.

Así, mientras concluía la partida para el Tercer y el Segundo Mundo, la burguesía del mundo occidental comenzaba a disfrutar una *belle époque* que recordaba en muchos aspectos a la «época dorada» que la burguesía europea había vivido ochenta años antes. La similitud más sorprendente entre las dos *belles époques* ha sido que sus beneficiarios han sido casi totalmente incapaces de percibir que la repentina prosperidad sin precedentes que estaban disfrutando no reposaba en la resolución de la crisis de acumulación, que había precedido a estos buenos tiempos. Por el contrario, la recién hallada prosperidad se sustentaba en el desplazamiento de la crisis de un conjunto de relaciones a otro. Que la crisis emergiera de nuevo asumiendo formas todavía más perturbadoras era únicamente cuestión de tiempo.

Epílogo: ¿Puede sobrevivir el capitalismo con éxito?

Hace aproximadamente cincuenta años, Joseph Schumpeter avanzó la tesis doble de que «el funcionamiento real y prospectivo del sistema capitalista es tal que niega la idea de su derrumbe bajo el peso de su ineficiencia económica», pero que, no obstante, «su propio éxito erosiona las instituciones sociales que lo protegen e "inevitablemente" crea las condiciones en las que no podrá vivir» (Schumpeter, 1954: 61). Cuando se propugnó esta tesis doble, por muy extraño que pueda parecer hoy, resultaba menos plausible la primera afirmación que la segunda. El capitalismo como sistema-mundo se hallaba entonces en medio de una de las crisis más serias de su historia y la cuestión más pertinente parecía ser no si el capitalismo sobreviviría, sino mediante qué combinación de reformas y revolución moriría (Arrighi, 1990b: 72).

En cualquier caso, pocos se hallaban dispuestos a apostar por la posibilidad de que el capitalismo dispusiera de suficiente vitalidad residual como para generar, durante aproximadamente otro medio siglo, las mismas tasas de crecimiento económico global que había generado durante los cincuenta años que precedieron a 1928; ello era, en opinión de Schumpeter, una posibilidad histórica específica. La tesis subyacente de este estudio es que la historia puede probar que Schumpeter tenía razón no tan sólo respecto a su primera afirmación, sino también respecto a la segunda. Su tesis de que otro ciclo de prosperidad se hallaba realmente al alcance del capitalismo histórico se ha demostrado, por supuesto, correcta. Probablemente la historia demuestre, durante los próximos cincuenta años, que también era correcta su tesis de que cada ciclo de prosperidad del capital crea condiciones en las que el capitalismo sobrevive cada vez con mayores dificultades.

El objetivo principal del argumento de Schumpeter era la opinión dominante en su época, que afirmaba que el desplazamiento de la «competencia per-

fecta» por las «prácticas monopolistas» de las grandes empresas o, como indicaban los marxistas, del capitalismo competitivo por el capitalismo monopolista implicaba un debilitamiento fundamental de la capacidad anteriormente demostrada por el capitalismo para superar sus crisis recurrentes y para generar en el futuro incrementos de la renta total y per cápita. Contra esta opinión, Schumpeter sostenía que, históricamente, la «competencia perfecta» apenas había existido alguna vez y que, en cualquier caso, no gozaba de atributo alguno para erigirse como modelo de eficiencia para la promoción del crecimiento económico a largo plazo. Por el contrario, un sistema de empresas comerciales constituido por grandes y poderosas unidades de control gozaba de todas las pretendidas ventajas de la «competencia perfecta», sin las desventajas inherentes a la misma.

Por un lado, la competencia que realmente importaba para promover el crecimiento a largo plazo, es decir, la competencia que surge «de las nuevas mercancías, de la nueva tecnología, de las nuevas fuentes de abastecimiento, de los nuevos tipos de organización», había sido más intensa en presencia de grandes unidades empresariales que en ausencia de las mismas. Por otro lado, las prácticas restrictivas a las que podían recurrir y de hecho recurrían las grandes empresas con mayor facilidad y frecuencia que las pequeñas eran esencialmente mecanismos necesarios para asegurar el «espacio... para una planificación de gran alcance» y para proteger a las empresas «contra la desorganización temporal del mercado». Así pues, «las "restricciones del comercio"... pueden producir, a la postre, una expansión de la producción no únicamente más regular, sino también mayor de lo que podría asegurarse mediante una impetuosidad progresiva totalmente incontrolada, que no puede dejar de estar jalonada por catástrofes» (Schumpeter, 1954: 84-95; 98-103).

En otras palabras, para Schumpeter las prácticas «competitivas» y «restrictivas» no eran características mutuamente excluyentes de estructuras de mercado opuestas, sino caras opuestas del mismo proceso de destrucción creativa que, en su modelo, constituía el hecho esencial del capitalismo:

> No se encierra más paradoja en esta cuestión que la que existe en afirmar que los automóviles viajan más rápido de lo que podrían hacerlo *porque* están dotados de frenos... Las [empresas] que introducen nuevos productos y procesos... y todavía más las que reorganizan una parte o la totalidad de una industria... son agresoras por naturaleza y manejan el arma realmente eficaz de la competencia. Su intrusión, únicamente en el más extraño de los casos, deja de mejorar la producción total cuantitativa y cualitativamente y ello tanto por la utilización del nuevo método, incluso si en momento alguno se utiliza a pleno rendimiento, como por la presión que ejercen sobre las empresas preexistentes. Pero estos agresores se hallan tan circunscritos como

> para precisar también, a efectos de ataque y de defensa, armas distintas al precio y a la calidad de su producto que, además, deben manipularse estratégicamente desde un principio, de modo que en todo momento parece que no están haciendo otra cosa, sino restringir su producción y mantener elevados los precios. (Schumpeter, 1954: 88-89; cursivas en el original.)

La intención de Schumpeter al poner de relieve el potencial de crecimiento inherente al capitalismo de las grandes empresas no era sostener que tal potencial daría sus frutos necesariamente. «La década de 1930», escribió, «puede muy bien haber sido la última boqueada del capitalismo». En su opinión, la II Guerra Mundial, durante la cual él escribía, incrementaba en gran medida la probabilidad de que esta posibilidad se materializara realmente en una transición al socialismo; o de que la humanidad, como él escribió, antes de que «se ahogue [ahogase] (o se deleite [deleitase]) en la mazmorra (o el paraíso) del socialismo, se consuma en los horrores (o las glorias) de las guerras imperialistas». Todo lo que Schumpeter deseaba demostrar era que no «había razones *puramente económicas* por las cuales el capitalismo no debiera disfrutar de otro ciclo de prosperidad» (Schumpeter, 1954: 163; cursivas en el original).

Se este o no de acuerdo con los detalles o incluso con el núcleo esencial del argumento de Schumpeter, no puede caber duda de que el capitalismo de la gran empresa, a pesar de todas sus prácticas restrictivas, ha experimentado durante los últimos cincuenta años un ciclo tan próspero como el producido por cualquier otro tipo de capitalismo previamente existente. Contrariamente a las expectativas de Schumpeter, sin embargo, el capitalismo de la gran empresa disfrutó de una oportunidad para demostrar todo su potencial de crecimiento precisamente gracias a los horrores y las glorias de la II Guerra Mundial. La gran empresa aprovechó la oportunidad, pero ésta había sido creada por un gobierno poderoso (el estadounidense), que había aumentado su poder mediante y a causa de la guerra y que lo aumentaría todavía más como respuesta a los desafíos planteados por la revolución comunista en Eurasia.

Karl Polanyi, que escribía en la misma época que Schumpeter, centró su atención prioritariamente en las instituciones gubernamentales en vez de en las empresariales y avanzó una tesis que complementa adecuadamente la tesis schumpeteriana. Mientras el objetivo de Schumpeter era la pretendida superioridad de una mítica edad competitiva del capitalismo, el de Polanyi lo constituía la idea de un mercado autorregulado procedente del siglo XIX. Esta idea, mantenía Polanyi, implicaba una «pura utopía»:

> Una institución tal no podría subsistir ni por un momento sin aniquilar la substancia humana y natural de la sociedad; habría destrozado físicamente

al hombre y transformado su entorno en un yermo. Inevitablemente, la sociedad tomó medidas para protegerse a sí misma, pero cualesquiera que fueran estas medidas dañarían la autorregulación del mercado, desorganizarían la vida industrial y, por tanto, también pondrían en peligro, de otro modo, a la sociedad. Este dilema forzó el desarrollo del sistema de mercado según una pauta determinada y, finalmente, perturbó la organización social basada en el mismo. (Polanyi, 1957: 3-4.)

Comentando las catástrofes sociales que acompañaron la liquidación final del orden mundial del siglo XIX durante la década de 1930, Polanyi (1957: 22) continuaba explicando que

> la única alternativa a este desastroso estado de cosas era el establecimiento de un orden internacional dotado de un poder organizado que transcendiera la soberanía nacional. Tal alternativa, sin embargo, era totalmente intempestiva. Ningún país de Europa, por no mencionar a los Estados Unidos, se habría sometido a tal sistema.

Cuando Polanyi escribía, la Administración Roosevelt ya estaba promoviendo la formación de organizaciones interestatales que prefiguraban tal orden. Tal y como se configuraron, ni Bretton Woods ni las organizaciones de las Naciones Unidas instituidas a mediados de la década de 1940 fueron dotadas del poder necesario para ejercer las funciones de gobierno mundial, que supuestamente deberían haber desempeñado en la concepción del orden mundial postbélico concebida por Roosevelt. El excepcional poder de los Estados Unidos a fines de la II Guerra Mundial permitió, sin embargo, al propio gobierno estadounidense ejercer efectivamente esas funciones durante aproximadamente veinte años.

A lo largo de este período, la idea de un mercado autorregulado fue rechazada en la teoría y en la práctica por el gobierno estadounidense, cuyas estrategias de poder se basaron, por el contrario, en premisas radicalmente diferentes. Una de tales premisas fue que los mercados mundiales podrían restablecerse y expandirse únicamente mediante su administración consciente por parte de los gobiernos y de las grandes organizaciones empresariales. Además, la acción estadounidense partía de una clara comprensión de que este restablecimiento y esta expansión de los mercados mundiales, al igual que la seguridad y la prosperidad nacional de los Estados Unidos, requerirían una redistribución masiva de la liquidez desde la economía doméstica estadounidense al resto del mundo. Roosevelt contempló originalmente esta redistribución como una extensión a todo el planeta de su *New Deal* nacional. En realidad, tal idea superaba los ho-

rizontes de su época. Bajo la Administración Truman y las sucesivas Administraciones estadounidenses, la redistribución se materializó, no obstante, mediante la invención y la gestión habilidosa de la Guerra Fría, que constituyó un instrumento tremendamente eficaz para obtener el consenso del Congreso estadounidense para el desempeño de las funciones gubernamentales mundiales en las esferas monetaria y militar.

La prodigiosa expansión del comercio y la producción experimentada por la economía-mundo capitalista en su conjunto aproximadamente desde 1950 hasta 1970, período durante el cual el orden mundial de la Guerra Fría de Truman permaneció firmemente en vigor, demuestra taxativamente la tesis de Schumpeter, que afirmaba que el potencial de crecimiento del capitalismo de la gran empresa no iba a la zaga de otros modelos. También ofrece *a contrario*, sin embargo, datos objetivos contundentes a favor de la tesis de Polanyi, que indicaba que únicamente si son gobernados los mercados mundiales pueden producir resultados positivos y no desastrosamente negativos, y que la mera existencia de los mercados mundiales, sea cual sea su duración, exige cierto tipo de gobierno mundial. A tenor de esta palmaria evidencia, puede parecer sorprendente la repentina revitalización durante la década de 1980 de las creencias del siglo XIX en un mercado autorregulado, y el redescubrimiento contemporáneo de las virtudes de la pequeña empresa por los teóricos de la «especialización flexible» y del «sector informal». Esta tendencia, sin embargo, no resulta tan extraña como podría parecer a primera vista. En realidad, se adapta perfectamente a la vieja pauta de comportamiento, observada por primera vez por Henri Pirenne, de fases alternantes de «libertad económica» y de «regulación económica» (véase el «Capítulo 4»).

Es totalmente posible que la revitalización de las creencias, anteriormente desechadas, en los mercados libres y en el individualismo, típicas de la década de 1980, sea precursora de otra dilatada oscilación en el péndulo de Pirenne hacia la «libertad económica». El propio éxito de los mercados administrados para promover la expansión económica durante las décadas de 1950 y 1960 ha desorganizado las condiciones de la «regulación económica» y ha creado simultáneamente las condiciones para la reproducción ampliada del capitalismo «informal» típico de los siglos XVI y XIX. Como en todas las oscilaciones previas, un movimiento organizativo en una dirección ha provocado otro en el sentido contrario.

Como ha sostenido Larissa Lomnitz refiriéndose a las economías nacionales, «cuanto más se formaliza, se regula y se planifica burocráticamente un sistema social que, sin embargo, se muestra incapaz de satisfacer las demandas sociales, más tiende a crear mecanismos informales que escapan al control del sistema». Estos mecanismos informales «crecen en los intersticios del sistema

formal, prosperan en sus ineficiencias y tienden a perpetuarlas compensando los errores y generando facciones y grupos de interés dentro del mismo». Las economías formales crean su propio sector informal porque, en palabras de Richards Adams (1975: 60), «cuanto más organizamos la sociedad, más resistente se muestra a nuestra capacidad de organizarla» (Lomnitz, 1988: 43, 54).

Lo que es cierto de las economías nacionales es cierto *a fortiori* de las economías-mundo que, por definición, abarcan múltiples jurisdicciones políticas y que son, por consiguiente, más difíciles de organizar, regular y planificar burocráticamente. Los intentos efectuados al respecto, no obstante, han desempeñado un papel tan crucial en la formación y expansión de la economía-mundo capitalista como la tendencia opuesta hacia la «informalización». El desarrollo exitoso del capitalismo veneciano, formalmente organizado y regulado, provocó como contratendencia la formación del capitalismo de la diáspora genovesa, informalmente organizado y regulado. La plena expansión del capitalismo genovés propició, a su vez, la revitalización holandesa del capitalismo formalmente organizado y regulado mediante la formación de poderosas compañías estatutarias por acciones. Y cuando la expansión de estas compañías alcanzó sus límites, el capitalismo informal triunfó de nuevo bajo el imperialismo del libre comercio británico, únicamente para ser sustituido, a su vez, por el capitalismo formal del poderoso gobierno y la gran empresa estadounidenses.

Cada una de las oscilaciones del péndulo tenía su origen en las disfunciones producidas por la dinámica organizativa, formal o informal, que dominaba cuando se inició esa oscilación. La dinámica «reguladora» del régimen estadounidense se desarrolló como respuesta a las disfunciones de la dinámica «desreguladora» del régimen británico. E, igualmente, la dinámica «desreguladora» de nuestros días puede ser en realidad indicativa de una nueva oscilación de la economía-mundo capitalista hacia la «libertad económica», como implícitamente predijo Pirenne hace ochenta años.

Es también posible, sin embargo, que esta nueva oscilación hacia la «libertad económica» sea cortada de raíz por las tendencias opuestas que está provocando su propia escala, intensidad y velocidad. Como ha mostrado nuestra investigación, cada una de las oscilaciones del péndulo de Pirenne no retrotrajo las estructuras organizativas de la economía-mundo capitalista al punto en donde se encontraban antes de que se iniciase la oscilación precedente. Por el contrario, las estructuras que han emergido de las sucesivas oscilaciones fueron de más envergadura y más complejas que las anteriores. Cada una de ellas combinaba características de las estructuras que sustituía con características de las estructuras que revitalizaba. Por otro lado, la velocidad de cada oscilación, medida por el período de tiempo que ha invertido cada régimen en formarse, devenir dominante y alcanzar sus límites se ha incrementado de modo constante con la

escala y con el radio de acción de las agencias líderes de los procesos sistémicos de acumulación de capital.

En la sección conclusiva del «Capítulo 3», remitimos esta pauta de comportamiento a la tendencia de la acumulación capitalista de capital a superar sus barreras organizativas inmanentes por medios, en palabras de Marx, «que erigían de nuevo estas barreras en su camino a una escala más formidable». Históricamente, las crisis de sobreacumulación que marcaron la transición de una estructura organizativa a otra crearon también las condiciones para la emergencia de agencias gubernamentales y empresariales cada vez más poderosas, capaces de resolver las crisis mediante la reconstrucción de la economía-mundo capitalista de acuerdo con fundamentos más ambiciosos y exhaustivos. Como anticipamos en la «Introducción», sin embargo, este proceso se enfrenta necesariamente a límites temporales. Más pronto o más tarde, debe alcanzar un estadio en el que las crisis de sobreacumulación no puedan generar una agencia suficientemente poderosa como para reconstruir el sistema de acuerdo con fundamentos más ambiciosos y exhaustivos. O, si lo reconstruye, la agencia que emerja de la crisis puede ser tan poderosa como para poner punto final a la competencia interestatal por el capital en busca de inversión que desde el siglo XV, en palabras de Weber, «creó las mayores oportunidades para el moderno capitalismo occidental».

En realidad, hay signos de que podemos haber entrado en tal estadio. Aunque la actual revitalización de un mercado autorregulado ha sido realmente parcial, ya ha emitido veredictos insoportables. Comunidades, países e incluso continentes enteros, como sucede con el África subsahariana, han sido declarados «redundantes», superfluos para la cambiante economía de la acumulación de capital a escala mundial. Si a esto se une el colapso del poder mundial y del imperio territorial de la URSS, la desconexión de estas comunidades y áreas «redundantes» del sistema de abastecimiento mundial ha desencadenado innumerables disputas de una enorme violencia sobre «quién es más superfluo» o, más simplemente, sobre la apropiación de recursos que se hacían absolutamente escasos por mor de tal desconexión. En general, estas disputas no han sido diagnosticadas y tratadas como expresiones de la autoprotección de la sociedad contra la destrucción, por el impacto de la creciente competencia del mercado mundial, de los modos de vida vigentes, que es lo que en su mayor parte son. Contrariamente, han sido diagnosticadas y tratadas como expresión de odios atávicos o de luchas de poder entre «matones» locales, explicaciones ambas que han jugado, a lo sumo, únicamente un papel secundario. Como indica Samir Amin (1992) en su libro *Empire of Chaos*, mientras prevalezca este tipo de diagnóstico y de tratamiento, lo más probable es que la violencia en el conjunto del sistema-mundo escape todavía más al control de lo que ya escapa en la actuali-

dad, creando por tanto problemas irresolubles de mantenimiento de la ley y el orden para la acumulación de capital a escala mundial.

La incontenibilidad de la violencia en el mundo contemporáneo se halla estrechamente vinculada con la extinción del moderno sistema de Estados territoriales como sede primaria de poder mundial. Como sostuvimos en el «Capítulo 1», la concesión de derechos de autodeterminación a los pueblos de Asia y África ha sido acompañada por la imposición de restricciones sin precedentes sobre los derechos reales de soberanía de los Estados-nación y por la formación de expectativas, que igualmente carecían de precedentes, respecto a las obligaciones domésticas y exteriores adscritas a tal soberanía. La combinación de estos hechos con la internalización de los procesos de producción e intercambio a escala mundial en las estructuras organizativas de las corporaciones transnacionales y con el resurgimiento de los mercados financieros mundiales supraestatales ha hecho que estas restricciones y expectativas sin precedentes se hayan traducido en fuertes presiones, tanto hacia arriba como hacia abajo, para reubicar la autoridad del Estado-nación.

En los últimos años, la presión más significativa para reubicar la autoridad hacia arriba ha estado definida por la tendencia a contrarrestar el caos sistémico mediante un proceso de formación de un gobierno mundial. Las adormecidas organizaciones supraestatales instituidas por la Administración Roosevelt durante los últimos años de la II Guerra Mundial han sido rápidamente revitalizadas, de un modo totalmente carente de planificación y por la presión de los acontecimientos, para desempeñar las funciones más urgentes de gobierno mundial que el Estado norteamericano no podía ni descuidar ni realizar en solitario. Durante la segunda Administración Reagan y en contra de sus intenciones originales, el FMI fue ya dotado del poder necesario para que actuase como Ministerio de las Finanzas Mundiales. Bajo la Administración Bush, se reforzó esta función y, lo que resulta de mayor importancia, el Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas fue dotado del poder necesario para que actuase como Ministerio de Policía Mundial. Y bajo ambas Administraciones, las reuniones regulares del Grupo de los Siete lograron que este organismo se asemejase cada vez más al consejo de administración de los asuntos colectivos de la burguesía mundial.

Cuando se revitalizaron estas organizaciones supraestatales de gobierno mundial, la Administración Bush habló cada vez más insistentemente de la necesidad de crear un nuevo orden mundial que reemplazase al difunto orden postbélico estadounidense. Los órdenes mundiales, sin embargo, se destrozan más fácilmente de lo que se crean. De hecho, la creencia aparentemente inflexible de la Adminisrración Bush en los mercados autorregulados y su consiguiente descuido de la economía doméstica estadounidense, que se enfrentaba

a una recesión persistente, condujo a su derrota en las elecciones presidenciales de 1992. Persistían, no obstante, los problemas que la habían impulsado a buscar formas interestatales de gobierno mundial. Lo más probable es que continúen impulsando al gobierno estadounidense en la misma dirección, con independencia de la orientación política de la actual y de las futuras Administraciones.

Una cuestión totalmente diferente es si este intento tendrá éxito en la consecución de sus objetivos. La propia extensión y severidad de la actual crisis de sobreacumulación y la elevada velocidad con la que se está desplegando pueden generar fácilmente una situación en la que la tarea de crear unas estructuras de gobierno mundial mínimamente eficaces sobrepase los recursos limitados de los Estados Unidos y de sus aliados. Este resultado es el más probable, dado que la crisis se ha visto acompañada por un cambio espacial fundamental del epicentro de los procesos sistémicos de acumulación de capital. Cambios de este tipo se han producido en todas las crisis y expansiones financieras que han marcado la transición de un ciclo sistémico de acumulación a otro. Como sugería Pirenne, cada transición a una nueva etapa del desarrollo capitalista ha implicado un cambio en el liderazgo de los procesos de acumulación de capital a escala mundial. Y como sugería Braudel, cada uno de los cambios de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista reflejaron la «victoria» de una «nueva» región sobre otra «vieja». Todavía no está claro si estamos a punto de asistir al cambio de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista y al inicio de una nueva etapa del desarrollo capitalista. No obstante, el desplazamiento de una «vieja» región (Norteamérica) por una «nueva» región (este de Asia), como centro más dinámico de los procesos de acumulación de capital a escala mundial es ya una realidad.

El alcance del gran salto adelante del este de Asia en los procesos de acumulación de capital puede calibrarse, en una primera aproximación, atendiendo a las tendencias descritas en la Figura 21. La figura muestra los ejemplos más relevantes de «captura», desde la II Guerra Mundial, del nivel de renta per cápita del «centro orgánico» de la economía-mundo capitalista. Tal y como lo hemos definido en otro lugar, este centro orgánico se halla constituido por la totalidad de los Estados que, aproximadamente durante el último medio siglo, han ocupado regularmente los puestos superiores de la jerarquía del valor añadido y, en virtud de esa posición, han sentado (individual y colectivamente) los criterios de riqueza que la totalidad de sus gobiernos han intentado mantener y que todos los restantes gobiernos han pretendido conseguir. En general, los miembros del centro orgánico durante el ciclo estadounidense han sido Norteamérica, Europa occidental y Australia (Arrighi, 1990a; Arrighi, 1991: 41-42).

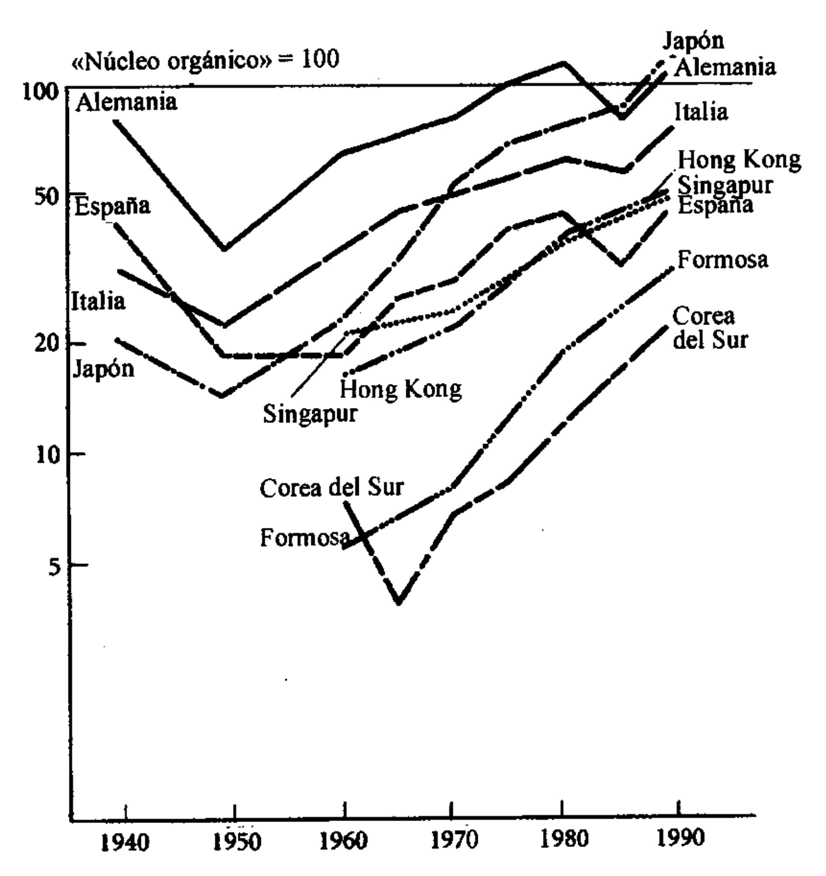


Figura 21. Perspectiva comparativa del ascenso del este de Asia (PIB per cápita del «núcleo orgánico»=100). (*Fuente:* Woytinsky y Woytinsky, 1953; World Bank, varios años; Economic Planning Council, 1977, 1982, 1988.)

La «captura» protagonizada por Japón es la más sostenida y espectacular. Obviamente, la trayectoria japonesa durante las décadas de 1940 y 1950 es sorprendentemente similar a las trayectorias alemana o italiana: todas ellas recuperan más o menos durante la década de 1950 lo que habían perdido en la de 1940. No obstante, la captura japonesa, que se inicia en la década de 1960, procede a un ritmo mucho más rápido que las de sus exaliados del Eje. En 1970, el PNB per cápita japonés había superado al italiano; en 1985, había superado al alemán y, poco después, superó al del centro orgánico globalmente considerado.

La Figura 21 muestra también que el «milagro económico» regional (este de Asia) no comenzó realmente hasta la década de 1970, es decir, después de la crisis-señal del régimen de acumulación estadounidense. Durante la década de 1960, Corea del Sur era todavía un «caso desahuciado» entre los países de renta baja, según la denominación empleada por el personal de la Agencia para el

Desarrollo Internacional a mediados de esa década (Cumings, 1993: 24). Y aunque durante la segunda mitad de la década de 1960 el PNB per cápita surcoreano se incrementó rápidamente, no se recuperó de las pérdidas (respecto a los países del centro orgánico) de los cinco años precedentes. Las dos ciudades-Estado de Hong Kong y Singapur se comportaron mejor, pero no mejor que Estados no asiáticos de renta media mucho mayores como España. Durante la década de 1960, Taiwan tuvo el mejor comportamiento, entre los futuros Cuatro Tigres o Grupo de los Cuatro, pero permaneció sólidamente situado dentro de los límites del estrato de renta baja de la economía-mundo. Globalmente, durante la década de 1960 únicamente los resultados obtenidos por Japón fueron excepcionales, medidos de acuerdo con los criterios de la economía-mundo contemporánea. Como en el modelo de los «gansos voladores» de Kaname Akamatsu (Kojima, 1977: 150-151), el despegue del gran salto adelante japonés precedió y lideró el despegue regional. Únicamente durante la década de 1970 y sobre todo durante la de 1980, cuando se había hecho patente en el resto del mundo la crisis de los esfuerzos para conseguir el desarrollo, comenzó a emerger con toda su contundencia la «excepcionalidad» del este de Asia (Arrighi, 1991; Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993).

Como ha puesto de relieve Bruce Cumings (1987: 46), los milagros económicos de Japón, Corea del Sur y Taiwan únicamente pueden comprenderse si se presta la debida atención a «la fundamental unidad e integridad del esfuerzo regional efectuado durante este siglo». Analizando especialmente la expansión industrial, Cumings sostiene que el «largo impulso» del crecimiento industrial japonés posterior a 1955 es tan sólo marginalmente más exitoso que el anterior «largo impulso» de la década de 1930, que promovió por vez primera la industrialización masiva de las colonias japonesas:

> Japón se halla entre las escasas potencias imperiales que han localizado industria pesada moderna en sus colonias: acero, industria química, instalaciones hidroeléctricas en Corea y en Manchuria, y producción de automóviles durante un tiempo en la última... En 1941, los trabajadores fabriles, incluida la minería, ascendían en Taiwan a 181.000. Las actividades manufactureras crecieron a una tasa anual media de aproximadamente el 8 por 100 durante la década de 1930. El desarrollo industrial fue mucho mayor en Corea... En 1940, 213.000 coreanos trabajaban en la industria, excluida la producción minera, sin contar los cientos de miles de coreanos que emigraron para trabajar en las fábricas y en las minas situadas en Japón y en Manchuria. El valor neto de las actividades mineras y manufactureras creció un 266 por 100 entre 1929 y 1941. En 1945, Corea disponía de una infraestructura industrial que, aunque fuertemente escorada hacia los intereses metropolitanos, se hallaba entre las más desarrolladas del Tercer Mundo. (Cumings, 1987: 55-56.)

Como hemos argumentado a lo largo de este estudio, las tasas de expansión industrial o, en este caso, de expansión de la producción en sentido estricto, constituyen indicadores muy poco fiables del éxito o del fracaso cosechados por los Estados en su lucha por lograr ventajas competitivas en una economía-mundo capitalista. De la Inglaterra de Eduardo III a la Alemania de Bismarck o incluso a la Rusia de Stalin, la expansión industrial como tal, no importa la rapidez con que se haya producido, jamás fue de mucha ayuda para ascender en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista. Históricamente, en ausencia de otros factores de mayor importancia, la rápida industrialización no se ha traducido en una reducción equivalente de las diferencias existentes en cuanto al valor añadido se refiere. Se ha traducido más de una vez, lo cual resulta todavía peor, en implacables desastres nacionales.

Esto es lo que había sucedido, como hemos sostenido, con la espectacular expansión industrial de la Alemania imperial de finales del siglo XIX y principios del siglo XX, y esto es lo que sucedió, podemos añadir ahora, con la menos espectacular, pero no obstante importante, expansión industrial de Japón y de sus colonias circundantes durante la década de 1930. A pesar de toda su industrialización, cuando estalló la II Guerra Mundial Japón seguía siendo un Estado de renta media, con un PNB per cápita aproximadamente igual a un quinto del de los Estados del centro orgánico y se hallaba en una situación económica en absoluto diferente a la que había alcanzado antes de acometer los esfuerzos de industrialización de la década de 1930. A tenor de los escasos datos disponibles, Corea y Taiwan no se comportaron mucho mejor y posiblemente lo hicieron peor. La rápida industrialización y la mayor explotación dejaron ambas colonias encalladas en la franja de renta baja, con un PNB per cápita muy por debajo del 10 por 100 del de los Estados del centro orgánico (valoraciones basadas en datos proporcionados en Zimmermann, 1962; Bairoch, 1976b; Maddison, 1983).

Esa rápida industrialización convirtió a Japón, por supuesto, en una más que respetable potencia militar, lo cual constituía el objetivo real de su dinámica industrializadora. Pero de nuevo, como había sucedido en el caso de la Alemania imperial y después de la Alemania nazi, todas las ganancias incrementales obtenidas en el poder militar y político mundiales que Japón había conseguido en virtud de su rápida industrialización, se trocaron en una enorme pérdida en el momento en que comenzaron a interferir con las estrategias de poder de las potencias hegemónicas declinante (Gran Bretaña) y emergente (Estados Unidos). Como observa el propio Cumings (1987: 82), durante el período de entreguerras, los «esfuerzos realizados por Japón para disfrutar de una posición similar a la de los Estados centrales de la economía-mundo capitalista se asemejaron menos a los gansos en vuelo que al vuelo de la mariposa hacia la llama».

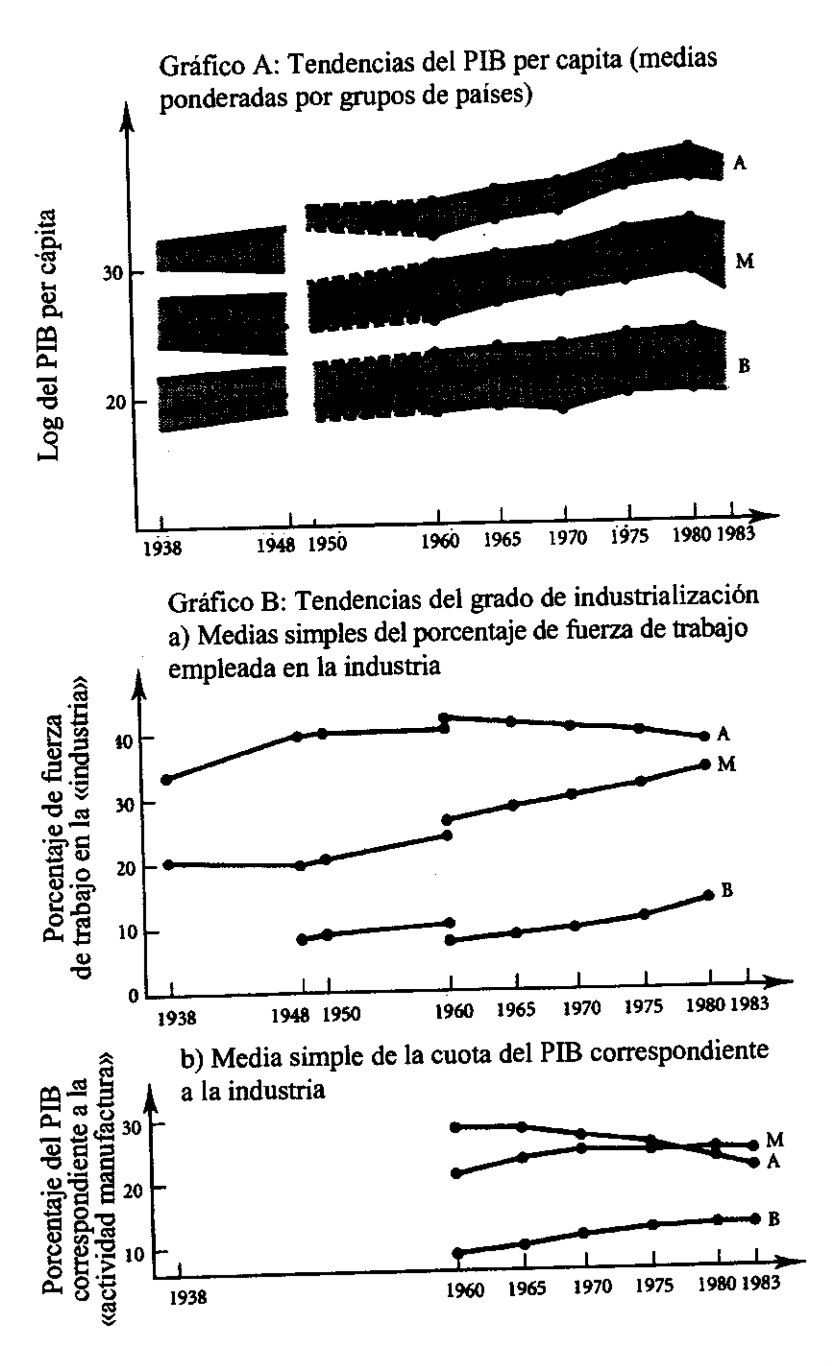


Figura 22. Disparidades de renta *versus* disparidades de industrialización. A=Países de renta alta. B=Países de renta media. C=Países de renta baja. (*Fuente:* Arrighi y Drangel, 1986: 50, 54.)

Lo que ha hecho que la expansión económica del este de Asia durante los últimos 20 o 30 años sea un verdadero éxito capitalista, en contraste con el fra-

caso catastrófico de la expansión realizada antes de la II Guerra Mundial y durante la misma, no ha sido la rápida industrialización como tal. La reducción de la distancia existente entre el grado de industrialización de los países de renta alta (nuestro «centro orgánico»), por un lado, y los países de renta baja y media, por otro, ha constituido una característica de la economía-mundo capitalista desde la década de 1960. Pero como muestra la Figura 22, esta reducción de la distancia existente entre el grado de industrialización y su eliminación en cuanto al grupo de países de renta media no han estado vinculadas con una reducción de la distancia que separaba a sus rentas. Por el contrario, la carrera de la industrialización concluyó, a principios de la década de 1980, con un agudo incremento de la distancia existente entre los niveles de renta, particularmente en lo que se refiere al grupo de países de renta media.

Si hablamos, después de todo, de milagro económico o de gran salto hacia delante del este asiático, es precisamente porque en diversos grados varias de las jurisdicciones políticas de la región han escapado a esta trampa. En este reducido número de casos, la rápida expansión industrial se ha visto acompañada por la movilidad ascendente en las jerarquías del valor añadido y del capital excedente de la economía-mundo capitalista. Desde ambos puntos de vista, los japoneses destacan notablemente sobre el resto de los países situados tanto el este de Asia como en otras regiones. La velocidad y la extensión de la adquisición japonesa de una mayor cuota de la renta y de la liquidez mundiales no tienen precedentes en la economía-mundo contemporánea. Sitúan a la clase capitalista japonesa dentro de una categoría propia, como verdadera heredera de las clases capitalistas genovesa, holandesa, británica y americana en el momento de sus respectivos saltos hacia delante, como nuevos líderes de los procesos sistémicos de acumulación de capital.

Como veremos, no está en absoluto claro si el emergente liderazgo japonés puede traducirse realmente en un quinto ciclo sistémico de acumulación. Sea o no sea así, el grado de avance japonés en los procesos sistémicos de acumulación de capital desde la crisis-señal del régimen estadounidense es mucho mayor de lo que se desprende simplemente de las trayectorias descritas en la Figura 21. En primer lugar, las trayectorias muestran datos per cápita. Pero Japón, como media, tenía aproximadamente el doble de población que la antigua Alemania occidental (a la cual se refiere la tendencia alemana) o Italia, tres o cuatro veces la población de España o Corea del Sur y aproximadamente diez veces la población de Taiwan, Singapur o Hong Kong juntos. En comparación con otros Estados que mostraron trayectorias ascendentes, el incremento de la cuota japonesa del valor añadido mundial ha sido mucho más importante de lo que indica el ascenso más abrupto de su renta per cápita relativa.

En segundo lugar, y ello resulta más importante, este ascenso espectacular de una masa demográfica considerable en la estratificada estructura de la eco-

nomía-mundo capitalista estuvo acompañado por un avance igualmente espectacular en el mundo de las altas finanzas. Baste decir que ya en 1970, 11 de los 50 principales bancos de mundo citados por *Fortune* eran japoneses. En 1980, su número habia subido a 14 y en 1990, a 22. Resulta incluso más espectacular el incremento producido en la cuota japonesa de los activos totales del mismo grupo de 50 bancos: del 18 por 100 en 1970, al 27 por 100 en 1980, al 48 por 100 en 1990 (Ikeda, 1993: cuadros 12 y 13). Además, a finales de la década de 1980 las cuatro mayores sociedades financieras japonesas se habían convertido en los mayores suscriptores de eurobonos, mientras que los mercados de bonos, divisas y valores de Tokio habían comenzado a igualar en volumen a sus homólogos neoyorquinos (Helleiner, 1992: 426-427).

Aunque menos espectacular que el avance japonés, el ascenso de Corea del Sur, Taiwan y de las ciudades-Estado de Singapur y Hong Kong es en sí mismo realmente impresionante de acuerdo con los criterios de la economía-mundo contemporánea. Corea del Sur y Taiwan son los únicos Estados que bajo el régimen de acumulación estadounidense han logrado ascender del grupo de Estados con renta baja al grupo de Estados con renta media. Y Singapur y Hong Kong son los únicos, junto con España, que se han desplazado de un modo estable desde los últimos a los primeros puestos del grupo de renta media (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993, y la Figura 21 de este volumen).

Digámoslo una vez más, no se trataba de una cuestión de «industrialización» como tal. Durante la década de 1980, otros Estados de la región han experimentado una rápida industrialización, pero no han ascendido en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista. Así, las tasas de crecimiento de la actividad manufacturera del sudeste asiático han estado entre las más elevadas del mundo: la tasa media anual de crecimiento entre 1980 y 1988 ha sido del 6,8 por 100 en Tailandia, del 7,3 por 100 en Malasia y del 13,1 por 100 en Indonesia, frente a una tasa media de crecimiento anual del 3,8 por 100 para todos los países que ofrecen su información al Banco Mundial y del 3,2 por 100 para los países de renta alta (World Bank, 1990: 180-181). Los datos del Banco Mundial, sin embargo, muestran que durante el mismo período estos tres países perdieron terreno respecto a los países del centro orgánico de la economía-mundo capitalista (mucho más respecto a Japón y los Cuatro Tigres) en lo que refiere a la renta per cápita; el *ratio* de su PNB per cápita en relación con el PNB per cápita de los países del centro orgánico muestra un *decremento* del 7 por 100 en el caso de Tailandia, de un 23 por 100 en el caso de Malasia y de un 34 por 100 en el caso de Indonesia (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993: 65, y cuadro 3.1).

Por otro lado, en el caso de los Cuatro Tigres, lo que resulta realmente más impresionante de su expansión económica desde la década de 1970 es el grado

en que han logrado convertirse en participantes activos y en beneficiarios de la expansión financiera. Desde finales de la década de 1960, Singapur se ha hallado profundamente implicada en la creación del mercado asiático de dólares y ha constituido una base extraterritorial de operaciones para la red de gestión de las eurodivisas de los bancos. Hong Kong siguió sus pasos poco después y en 1982 se convirtió en el tercer centro financiero del mundo, tras Londres y Nueva York, medido por los bancos representados en su plaza (Thrift, 1986; Haggard y Cheng, 1987: 121-122). Taiwan, por su parte, «se especializó» en la acumulación de reservas de tesorería extranjeras. En marzo de 1992, contaba con 82,5 billones de dólares de reservas oficiales, ocupando el primer puesto en la jerarquía mundial con una importante ventaja sobre Japón, que ocupaba el segundo puesto con 70,9 billones de dólares (*The Washington Post*, 29 de junio de 1992: A1). Corea del Sur, el único de los Cuatro Tigres que se endeudó durante la década de 1970, ha continuado disfrutando de abundante crédito durante la década de 1980 (Haggard y Cheng, 1987: 94); y la entrada de inversión directa exterior incluso ha experimentado un crecimiento explosivo, pasando de aproximadamente 100 millones de dólares en la década de 1970 a 170 millones de dólares en 1984 y a 625 millones de dólares en 1987 (Ogle, 1990: 37). Además, como los tres «Tigres» menores, Corea del Sur se ha convertido en uno de los mayores inversores directos en la región del este y del sudeste asiáticos. A finales de la década de 1980, los Cuatro Tigres como grupo sobrepasaron a Estados Unidos y Japón como primeros inversores en los países del ASEAN*, representando el 35,6 por 100 del flujo total de la inversión directa exterior en 1988 y el 26,3 por 100 en 1989 (Ozawa, 1993: 130).

En resumen, la «excepcionalidad» de Japón y del este de Asia en medio de la crisis y de la expansión financiera del régimen de acumulación estadounidense no se calibra adecuada o fiablemente atendiendo a la continua expansión industrial sostenida de la región. El signo más importante del ascenso del este de Asia como nuevo epicentro de los procesos sistémicos de acumulación de capital es que varias de sus jurisdicciones políticas han realizado importantes avances en la jerarquía del valor añadido y en la jerarquía monetaria mundial de la economía-mundo capitalista. Indudablemente, la cuota del valor añadido del «archipiélago» capitalista del este de Asia es todavía considerablemente menor que la de las sedes tradicionales del poder capitalista (Norteamérica y Europa occidental), y las instituciones financieras privadas y públicas de estas sedes tradicionales todavía controlan la producción y la regulación del dinero mundial. Como demuestra la representación de 6 a 1 en el Grupo de los Siete, los Estados norteamericanos y europeo-occidentales todavía dominan los puestos de mando de la economía-mundo capitalista.

* Filipinas, Indonesia, Malasia, Thailandia y Brunei. (N. del T.)

Y, sin embargo, en lo que se refiere a la expansión *material* de la economía-mundo capitalista, el capitalismo del este de Asia ya ha pasado a ocupar una posición de liderazgo. En 1980, el comercio a través del océano Pacífico comenzó a superar en valor al comercio realizado a través del océano Atlántico. A finales de la década, era vez y media mayor. Al mismo tiempo, el comercio entre los países asiáticos de la cornisa del Pacífico estaba a punto de sobrepasar en valor al comercio realizado a través del océano Pacífico (Ozawa, 1993: 129-130).

Este cambio en la sede primaria de la expansión material del capital desde Norteamérica hacia el este de Asia constituye un poderoso estímulo adicional para la tendencia a la formación de estructuras supraestatales de gobierno mundial, promovida por los Estados Unidos. Constituye también, no obstante, un obstáculo formidable para la realización real de esa misma tendencia. Constituye un poderoso estímulo, porque la formación de estructuras supraestatales de gobierno mundial brinda a los Estados Unidos y a sus aliados europeos una oportunidad para acoplar la vitalidad del capitalismo del este de Asia al objetivo de prolongar la hegemonía occidental en el mundo contemporáneo. Constituye, sin embargo, un formidable obstáculo, dado que la vitalidad del capitalismo del este de Asia se ha convertido en una limitación fundamental y en un factor de inestabilidad para las estructuras de la hegemonía estadounidense que colapsan en la actualidad.

La existencia de una relación contradictoria entre la vitalidad de una agencia capitalista emergente y un orden capitalista todavía dominante ha constituido una característica de todas las transiciones de un ciclo sistémico de acumulación a otro. En el pasado, la contradicción se resolvió mediante el colapso del orden dominante y el cambio de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista. Para evaluar las posibilidades de que esto vuelva a ocurrir de nuevo, debemos investigar brevemente la fuentes de la vitalidad del capitalismo emergente, ya que constituyen un aspecto integral de las contradicciones del viejo régimen (estadounidense).

El resurgimiento del ave fénix del capitalismo japonés de las cenizas del imperialismo japonés tras la II Guerra Mundial tuvo su origen en el establecimiento de una relación de intercambio político entre el gobierno estadounidense y los grupos dominantes japoneses. Gracias a esta relación, la clase capitalista japonesa, como la clase genovesa cuatro siglos antes, se ha hallado en condiciones de externalizar los costes de protección y de especializarse unilateralmente en la obtención de beneficios. Como observó Franz Schurmann (1974: 142), en los días álgidos del régimen del Partido Liberal Democrático (PLD), «como en la América de Coolidge de la década de 1920, los negocios del gobierno del Japón dominado por el PLD son los negocios».

La derrota en la II Guerra Mundial y la ocupación estadounidense, asestando un golpe fatal al nacionalismo, al militarismo y al imperialismo japoneses,

fueron los ingredientes esenciales del extraordinario triunfo postbélico del capitalismo en Japón, como en diferentes modos lo fueron también de su triunfo en Alemania occidental. La derrota sufrida en la II Guerra Mundial se tradujo ipso facto en el colapso del imperialismo japonés; la ocupación estadounidense completó el trabajo destrozando las estructuras organizativas del nacionalismo y del militarismo. Estos hechos constituyeron los prerrequisitos del nuevo sistema político postbélico japonés, «pero el contexto que finalmente permitió lograr su triunfo total fue la restauración de la economía-mundo por parte de los Estados Unidos» (Schurmann, 1974: 142-145):

> Liberados de la carga del gasto de defensa, los gobiernos japoneses han canalizado todos sus recursos y energías hacia una expansión económica que ha traído la prosperidad a Japón y que ha llevado a sus empresas a los rincones más recónditos del globo. La guerra ha constituido un problema únicamente porque el pueblo y el gobierno conservador se han resistido a participar en guerras exteriores como las Corea y Vietnam. El gobierno, efectuando las concesiones necesarias a los americanos a tenor del Tratado de Seguridad, ha intentado involucrarse únicamente en la medida que ello produjese beneficios para la empresa japonesa. (Schurmann, 1974: 143)

El patronazgo estadounidense constituyó inicialmente la fuente primaria de beneficios para la empresa japonesa. Cuando «Corea se presentó y nos salvó», como rezaba la famosa frase de Acheson (véase el «Capítulo 4»), «el *nos* incluía a Japón» (Cumings, 1987: 63). «La Guerra de Corea trazó las fronteras septentrionales del capitalismo del Pacífico hasta la década de 1980 y funcionó simultáneamente como un "Plan Marshall japonés"... los suministros de guerra lanzaron a Japón por una impresionante senda industrial que no tenía parangón en el mundo» (Cumings, 1993: 31; véase también Cohen, 1958: 85-91; Itoh, 1990: 142).

Antes de que se iniciase la Guerra Fría, el principal objetivo perseguido por los Estados Unidos en Japón fue el desmantelamiento de sus recursos militares, sin preocuparse demasiado por la revitalización de la economía japonesa. Se percibía como una necesidad urgente la reconstrucción tanto del Japón como de los países a los que había agredido. No obstante, como afirmaba contundentemente un informe estadounidense de 1946 sobre las reparaciones, «comparando exhaustivamente las necesidades, Japón debería gozar de la última prioridad» (Calleo y Rowland, 1973: 198-199). Menos de un año después, sin embargo, el lanzamiento de la Guerra Fría trajo como consecuencia una inversión completa de esta estrategia de confrontación:

> La política de contención de George Kennan fue siempre limitada y austera, y se basaba en la idea de que existían en el mundo cuatro o cinco estructuras industriales: los soviéticos tenían una, los Estados Unidos disponían de cuatro y así deberían seguir las cosas. En Asia, únicamente Japón atraía su interés. El resto eran regímenes incontinentes y, ¿cómo se podría tener contención enfrentados a la incontinencia? Kennan y su *Policy Planning Staff* jugaron la baza crucial de propiciar el «curso inverso» en Japón. (Cumings, 1987: 60.)

Con la guerra «caliente» que había estallado en Corea y con la intensificación de la Guerra Fría mediante la carrera de armamentos en los Estados Unidos y en Europa occidental, pronto el más «incontinente» de todos los regímenes fue el propio régimen estadounidense. En 1964, tan sólo en Japón, el gobierno estadounidense gastó más de 7,2 billones de dólares en suministros exteriores y otros gastos militares. En conjunto, durante los 20 años transcurridos entre 1950 y 1970, la ayuda estadounidense a Japón supuso, como media, 500 millones de dólares al año (Borden, 1984: 220). La ayuda militar y económica a Corea del Sur y a Taiwan representó en conjunto un importe todavía superior. Durante el período 1946-1978, la ayuda a Corea del Sur equivalió a 13 billones de dólares (600$ per cápita) y la prestada a Taiwan ascendió a 5,6 billones de dólares (425$ per cápita) (Cumings, 1987: 67).

La «incontinencia» estadounidense reforzó, lejos de debilitarlo, el interés de los Estados Unidos en fortalecer el poder económico regional japonés como instrumento del poder político mundial estadounidense. Ya en 1949, el gobierno estadounidense había percibido de algún modo las virtudes del comercio «triangular entre los Estados Unidos, Japón y el sudeste asiático, concediendo ciertas ventajas en los costes de producción de diversas mercancías» (primer borrador del informe NSC 48/1; citado por Cumings, 1987: 62). A lo largo de la década de 1950, sin embargo, el gobierno estadounidense tuvo prioridades más urgentes que contener costes. Una de estas prioridades fue revitalizar los recursos industriales de Japón, aunque supusiese restablecer una versión reformada de las centralizadas estructuras gubernamentales y empresariales de la década de 1930, incluidos los grandes bancos que ocupaban los puestos de mando de las mismas. (Allen, 1980: 108-109; Johnson, 1982: 305-324). Otra prioridad radicaba en forzar a sus reticentes socios europeos, y a Gran Bretaña en particular, a que aceptasen la admisión de Japón en el GATT (Calleo y Rowland, 1973: 200-204).

Una vez que la recuperación de la economía doméstica japonesa se hubo consolidado y la generosidad financiera estadounidense comenzó a alcanzar sus límites, la contención de los costes pasó a tenerse en cuenta y se redefinió totalmente la función de Japón en la economía regional del este de Asia. Uno de

los primeros proyectos de Walt W. Rostow cuando se incorporó a la Administración Kennedy en 1964, fue

> hacer que Corea del Sur y Taiwan adoptasen políticas orientadas hacia la exportación y conseguir que se reintegrasen en la expansiva economía japonesa. La Administración Kennedy, que se enfrentaba a los primeros déficits comerciales estadounidenses, intentó eludir los caros y agotadores programas de seguridad de los años de Eisenhower y optar por programas regionales que indujeran el crecimiento autosostenido de la actividad económica, lo cual pondría fin a las enormes ayudas concedidas durante la década de 1950 y haría más autosuficientes a aliados como Corea y Taiwan. (Cumings, 1993: 25.)

Durante la década de 1950, los Estados Unidos habían promovido la integración *separada* de Japón y de sus ex colonias dentro de las propias redes comerciales, de poder y de clientelismo estadounidenses. Durante la década de 1960, bajo el impacto del endurecimiento de las constricciones financieras, comenzó a promover su integración *mutua* en las redes comerciales regionales centradas alrededor de Japón. Para lograr este fin, el gobierno estadounidense incitó activamente a Corea del Sur y a Taiwan a que superasen su resentimiento nacionalista contra el pasado colonialista de Japón y a que abriesen sus puertas al comercio y a las inversiones japonesas. Bajo la hegemonía estadounidense, Japón había ganado, sin coste alguno, el espacio económico por el que tan duramente había combatido durante la primera mitad del siglo XX, con la intención de obtenerlo mediante la expansión territorial, y que había perdido finalmente en la catástrofe de la II Guerra Mundial.

En realidad Japón ganó mucho más que un espacio económico circundante en el este de Asia. Gracias a la intervención del gobierno estadounidense, fue admitido en el GATT, se privilegió su acceso al mercado estadounidense y se convirtió en destinatario de los gastos militares realizados por los Estados Unidos fuera de sus fronteras. Por otro lado, el gobierno estadounidense toleró un cierre administrativo de la economía japonesa frente a la empresa privada extranjera, que habría significado para casi cualquier otro gobierno, en la cruzada de la Guerra Fría, ser colocado entre los enemigos del mundo libre.

No es necesario decir que el gobierno estadounidense no actuaba inspirado por la benevolencia. La logística tanto como la política exigían que el gobierno estadounidense reforzase, si era necesario protegiéndolos de la competencia de las grandes empresas norteamericanas, los diversos centros extranjeros de producción industrial y de acumulación de capital sobre los que se sustentaban los recursos superiores del mundo libre frente al mundo comunista. Y Japón resultó ser el más débil de estos centros y el único que poseía un gran valor estraté-

gico, debido a su proximidad al teatro de operaciones de la guerra permanente que los Estados Unidos libraban contra Asia: primero contra Corea, después contra Vietnam y durante todo el tiempo en la «contención» de China.

Japón resultó ser también un «servidor» altamente eficaz y eficiente de lo que James O'Connor (1973: cap. 6) ha denominado el «Estado bélico-asistencial» estadounidense. Las ventajas derivadas en términos de costes de la incorporación de la empresa japonesa como intermediaria entre el poder adquisitivo estadounidense y la barata fuerza de trabajo asiática, tal y como se vislumbraba en el primer borrador del informe NSC 48/1, demostraron ser particularmente útiles durante la década de 1960, cuando el endurecimiento de las constricciones financieras comenzó a amenazar con la crisis presupuestaria a los Estados Unidos. Esta crisis inminente, más que ningún otro factor, configuró el contexto en el que el crecimiento de las importaciones estadounidenses de Japón llegó a ser explosivo, dado que éstas se triplicaron entre 1964 y 1970 con la consiguiente transformación del anterior superávit comercial estadounidense con Japón, en un déficit de 1,4 billones de dólares.

Este crecimiento explosivo de las exportaciones japonesas al acaudalado mercado estadounidense y el superávit comercial correspondiente fueron los ingredientes esenciales del impulso inicial del gran salto adelante, que simultáneamente protagonizó Japón en los procesos de acumulación de capital a escala mundial. Ello no se debió de ningún modo, sin embargo, a que Japón adoptara una postura neomercantilista agresiva. Se debió, por el contrario, a la creciente necesidad experimentada por el gobierno estadounidense de *abaratar* sus suministros esenciales para acometer sus estrategias de poder, tanto en el interior como en el exterior. Si no hubiera sido por el abastecimiento masivo de medios bélicos y de subsistencia procedentes de fuentes japonesas a un coste muy inferior al que podían obtenerse en los Estados Unidos o en cualquier otro lugar, la escalada simultánea de los gastos derivados de las políticas de bienestar en el interior y de los gastos bélicos en el exterior que se produjo durante la década de 1960 habría sido financieramente mucho más paralizante de lo que ya lo fue. Los superávits comerciales japoneses no fueron la causa de los problemas financieros del gobierno norteamericano. Lo fue el despilfarro cada vez mayor del Estado bélico-asistencial estadounidense. La clase capitalista japonesa atrapó rápidamente la oportunidad y aprovechó las necesidades que tenían los Estados Unidos de economizar en el abastecimiento de pertrechos bélicos y de medios de subsistencia. Al aprovecharla, sin embargo, estaba sirviendo a las estrategias de poder del gobierno estadounidense tan eficazmente como cualquier otra clase capitalista del mundo libre.

En resumen, hasta la crisis-señal del régimen de acumulación estadounidense, Japón se comportó como un huésped invitado por los Estados Unidos

en el exclusivo club de las naciones ricas y poderosas del mundo occidental. Constituía un perfecto ejemplo de lo que Immanuel Wallerstein (1979: cap. 4) ha denominado «desarrollo por invitación». En general, Japón fue también un huésped muy discreto. La expansión de sus exportaciones a los Estados Unidos había estado administrativamente regulada desde un principio, estimándose en 1971 que un 34 por 100 del comercio japonés con los Estados Unidos se hallaba regulado por acuerdos restrictivos «voluntarios» (Calleo y Rowland, 1973: 209-210). Como muestra la Figura 19 de este volumen, igualmente importante resulta que la lucha competitiva cada vez más intensa, provocada por el incremento de la inversión directa exterior, siguiera siendo un asunto exclusivamente estadounidense y europeo hasta principios de la década de 1970.

La crisis de sobreacumulación de finales de la década de 1960 y principios de la década de 1970 cambió esta situación. El gobierno estadounidense dejó de forzar a sus socios europeos y a sus clientes del este de Asia para que diesen cabida a la expansión capitalista de Japón. Comenzó, por el contrario, a presionar al gobierno japonés para que reevaluase el yen y para que abriese la economía japonesa al capital y al comercio exteriores. Cuando el reacercamiento con China y los Acuerdos de Paz de París de 1973 concluyeron la guerra estadounidense contra Asia, se intensificaron las presiones estadounidenses sobre Japón para que redistribuyese los beneficios de su expansión económica. El gobierno estadounidense quiso cerrar la puerta del establo, pero el caballo ya se había desbocado. O, mejor, los gansos ya estaban volando. La crisis de sobreacumulación impulsó al capital japonés por la senda de la expansión transnacional que pronto revolucionaría toda la región del este de Asia y, quizás, presagiaría la sustitución final del régimen de acumulación estadounidense.

El rasgo primordial de esta expansión radica en que consistía básicamente en la reproducción ampliada del sistema de subcontratación multiestratificado de la empresa japonesa. Como ha sido puesto de relieve por los teóricos del «sector informal» y de la «especialización flexible», desde aproximadamente 1970 diversos tipos de sistemas de subcontratación han florecido por todo el mundo. Sin embargo, como hemos sostenido en otro lugar más extensamente (Arrighi, Ikeda e Irwan 1993), el sistema de subcontratación japonés, que se ha expandido transnacionalmente durante las décadas de 1970 y de 1980, difiere en aspectos esenciales de los todos los restantes sistemas de subcontratación.

En primer lugar, el sistema japonés se sustenta en una estructura, la cual tiende a reproducir, más descentralizada de las actividades productivas, que las prácticas de subcontratación seguidas por las grandes empresas de otros Estados capitalistas del centro de la economía-mundo capitalista. Esta estructura se halla tremendamente estratificada en múltiples estratos formados por subcon-

tratistas primarios (que subcontratan directamente con el estrato superior), subcontratistas secundarios (que subcontratan en relación con los subcontratistas primarios), subcontratistas terciarios, etc., hasta que la cadena alcanza el estrato inferior, que se halla formado por una enorme masa de hogares, que subcontratan las operaciones simples. Sin la asistencia de todos estos estratos subordinados de subcontratistas formalmente independientes, observa la JETRO (*Japan's External Trade Organization*), «las grandes empresas japonesas flaquearían y se hundirían» (Okimoto y Rohlen, 1988: 83-88). Esta externalización efectuada por las empresas japonesas es mucho mayor que la realizada por sus homólogas estadounidenses y europeo-occidentales. Por ejemplo, en 1973 el valor añadido bruto a los vehículos terminados entre los grandes fabricantes de automóviles fue del 18 por 100 en Japón, del 43 por 100 en las «tres grandes» en los Estados Unidos y del 44 por 100 para Volkswagen y Benz en Alemania (Odaka, 1985: 391). La mayor dependencia de la externalización, a su vez, fue el factor específico determinante para que la Toyota Motor Corporation pudiese fabricar 3,22 millones de automóviles en 1981 con únicamente 48.000 empleados, mientras que General Motors necesitaba 758.000 empleados para producir 4,62 millones de coches (Aoki, 1984: 27).

En segundo lugar, las redes de subcontratación japonesas son instrumentos de cooperación interempresarial vertical y horizontal mucho más estables y eficaces que las redes de subcontratación existentes en los Estados Unidos y en Europa occidental, en donde los subcontratistas tienen que renegociar más a menudo y bajo mayores presiones competitivas ejercidas por otros subcontratistas de lo que lo hacen sus homólogos japoneses. Como consecuencia de ello, la cooperación a través de las jurisdicciones organizativas de las empresas integradas en esta red de subcontratación orientada hacia la consecución de un objetivo común, sea éste la alta calidad o el bajo precio del producto final de la cadena de subcontratación, es mucho más problemática que en Japón. Idealizada como una relación «familiar» entre «compañías matrices» y «subcontratistas-hijos», la cooperación entre las pequeñas y grandes empresas en el sistema japonés es tan estrecha que «la nítida y rápida distinción entre empresas se difumina enormemente [cuando] encontramos algunas compañías proveedoras localizadas dentro de las instalaciones de la empresa matriz, [cuando] la compañía menor es gestionada por antiguos empleados de la compañía mayor o [cuando] gran parte de la maquinaria de la pequeña empresa es adquirida mediante ventas de segunda mano efectuadas por su principal comprador». Estas relaciones cooperativas entre compañías matrices y subcontratistas se hallan reforzadas por la existencia de relaciones de la misma índole entre las propias compañías matrices, en forma de acuerdos comerciales semipermanentes o mediante participaciones intergrupo. Esta cooperación horizontal en el estrato superior faci-

lita el abastecimiento de *inputs* y la enajenación de los productos en el interior de cada red de subcontratación; impide operaciones no deseadas de adquisición de participaciones y permite que los gestores se concentren en los resultados a largo plazo y no en la rentabilidad a corto. «Esta perspectiva a más largo plazo constituye una de las características de la empresa japonesa y resulta tremendamente facilitada por la existencia de bancos insignia, dentro de los grupos de empresas participadas, que aseguran el acceso al crédito incluso durante períodos en los que el crédito bancario se halla restringido» (Eccleston, 1989: 31-34; véase también Smitka, 1991).

Los acuerdos cooperativos a largo plazo entre grandes, medias y pequeñas empresas se han reforzado todavía más por las actividades de poderosas compañías comerciales, las *sogo shosha*. Para organizar los mercados de una producción cada vez mayor, generada por las industrias de proceso continuo tales como las acerías, las industrias químicas, petroquímicas y de producción de fibras sintéticas, las sogo shosha han construido redes con sus propias medianas y pequeñas empresas, a las cuales suministran materiales para su procesamiento y distribución escalonadas y a las que prestan también asistencia financiera, de gestión y de comercialización. Como en las redes ascendentes controladas por los grandes fabricantes, estas redes descendentes combinan el mercado y el poder de una gran empresa con la flexibilidad, el conocimiento específico y los menores salarios de las pequeñas y medianas empresas (Yoshino y Lifson, 1986: 29).

En tercer lugar, y estrechamente relacionado con lo anterior, el sistema de subcontratación multiestratificado japonés ha dotado a la gran empresa japonesa con mayores recursos para reproducir y para aprovecharse de las discriminaciones salariales y no-salariales existentes en las recompensas otorgadas al esfuerzo realizado por los diferentes segmentos y estratos de la fuerza de trabajo. Desde este punto de vista, el sistema de subcontratación multiestratificado japonés no constituye sino un aspecto de una estrategia empresarial más general de cooperación interempresarial, dirigida a minimizar la competencia entre las pequeñas y las grandes empresas en el mercado de trabajo. Otro aspecto estrechamente relacionado con esta estrategia ha sido la práctica de la discriminación contra la ocupación por las mujeres de los puestos superiores del sistema de subcontratación; práctica que ha servido para reproducir una gran reserva de trabajadoras disponibles para proceder a su superexplotación en los estratos inferiores del sistema. Esta práctica se halla, por supuesto, muy extendida también en Norteamérica y en Europa occidental. En ningún otro lugar, sin embargo, la subcontratación, la restricción mostrada en captar empleados de otras compañías y la discriminación contra las mujeres han sido acometidas de un modo tan coherente y sistemático como en Japón. En palabras de Richard Hill (1989: 466), casi como regla, «cuanto más elevada es la posición de la empresa

en la cadena del valor añadido, mayor es la empresa, mayores son sus beneficios, más privilegiadas son las condiciones de trabajo y las políticas retributivas, y más dominada por los hombres se halla la fuerza de trabajo».

Por último, y reviste la máxima importancia para nuestros propósitos, el sistema de subcontratación multiestratificado japonés se ha desarrollado en el ámbito doméstico y se ha expandido transnacionalmente en una estrecha relación simbiótica con la abundante y tremendamente competitiva oferta de fuerza de trabajo de la región del este y del sudeste asiático. Apenas resulta concebible que, en ausencia de tal relación simbiótica, la acumulación de capital en Japón pudiera haberse realizado al ritmo que se ha efectuado desde la década de 1960, sin erosionar y finalmente perturbar los acuerdos cooperativos entre las empresas sobre los que se sustentan la viabilidad doméstica y la competitividad mundial del sistema de subcontratación multiestratificado japonés. Inevitablemente, la reinversión de una masa de beneficios cada vez mayor en la expansión del comercio y la producción en el interior de la economía doméstica japonesa habría impulsado a las empresas o familias de empresas (*keiretsu*) a invadir las redes y los nichos de mercado de las restantes, en un intento de contrarrestar las presiones a la baja de los precios de venta y/o las presiones al alza de los precios de compra. Esta invasión mutua, a su vez, habría disuelto la confraternidad cooperante de la empresa japonesa en un conjunto caótico de facciones intensamente competidoras.

Una tendencia de este tipo parecía realmente estar emergiendo a mediados de la década de 1960, bajo la forma de una revitalización de lo que fue popularmente denominado «competencia excesiva», siendo de interés recordar que la misma expresión se popularizó en los círculos empresariales estadounidenses a principios del siglo XX (cfr. Veblen, 1978: 216). Esta revitalización se hallaba vinculada con las escaseces cada vez mayores de tierra y de trabajo, cuyos precios, particularmente los salarios de los trabajadores fabriles jóvenes, comenzaron a incrementarse tanto absoluta como relativamente respecto a los precios de venta de los productos de los grupos industriales que competían entre sí. Inicialmente, el declive de los márgenes de beneficio se vio más que compensado por las enormes y crecientes ganancias de productividad. A finales de la década de 1960, sin embargo, las ganancias de productividad cesaron de ser suficientemente grandes como para contrarrestar la tendencia de la tasa de beneficio a caer (Ozawa, 1979: 66-67).

La crisis de rentabilidad que siguió a la intensificación de las presiones competitivas no perturbó, sin embargo, los acuerdos cooperativos sobre los que se basaba el sistema de subcontratación multiestratificado japonés. Tampoco puso fin a la expansión económica. Por el contrario, el sistema de subcontratación multiestratificado japonés continuó incrementando su escala y radio de

acción mediante su difusión a otros puntos del este de Asia. Esta difusión contribuyó decisivamente al despegue del milagro económico *regional*. Contribuyó de un modo incluso más decisivo a fortalecer la tendencia mostrada por el sistema de subcontratación multiestratificado japonés a superar no únicamente la crisis de sobreacumulación, sino a reforzar su competitividad en el conjunto de la economía-mundo mediante la incorporación de los recursos laborales y empresariales de la región circundante al interior de sus redes (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993: 55 y ss.).

La inversión directa exterior acumulada realizada por Japón había comenzado a crecer rápidamente desde mediados de la década de 1960. Después de 1967, y sobre todo tras la reevaluación del yen en 1971, el crecimiento llegó a ser verdaderamente explosivo (véase la Figura 23). Este crecimiento explosivo se debió primordialmente a la expansión transfronteriza del sistema de subcontratación multiestratificado, que pretendía recuperar las ventajas de costes que habían desaparecido por el tensamiento de los mercados de trabajo en Japón y por la reevaluación del yen. En términos de generación de valor añadido, se trató de un trasplante masivo del extremo inferior del aparato productivo japonés. El transplante afectó básicamente a las industrias intensivas en trabajo como la textil, la metalúrgica y la de maquinaria eléctrica; se llevó a cabo indistintamente por grandes y pequeñas empresas y se dirigió preponderantemente hacia Asia y, dentro de Asia, hacia los Cuatro Tigres que emergían en ese momento (Yoshira, 1978: 18; Woronoff, 1984: 56-58; Ozawa, 1985: 166-167; Steven, 199 0: cuadro III.3).

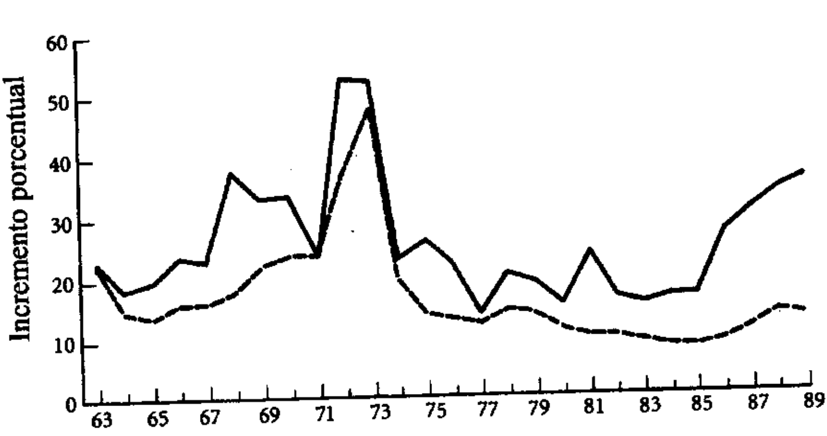


Figura 23. Tasa de aumento del total de la inversión exterior directa japonesa. Línea continua: valor en dólares norteamericanos; línea punteada: número de inversiones. (*Fuente*: Arrighi, Ikea e Irwan, 1993: 58.)

Las grandes compañías manufactureras «matrices» fueron seguidas al extranjero por, al menos, algunos miembros de sus «familias» de subcontratación.

Pero quien desempeñó la función más decisiva en la dirección de la pequeña empresa japonesa en el exterior fue la *sogo shosha*. Éstas adelantaron parte de los fondos necesarios; dispusieron empresas de participación mixta con socios locales y actuaron como agentes para la importación de materias primas y maquinaria y para la exportación de los productos finales. Con frecuencia, se aseguraron su continuidad en las empresas de participación mixta adquiriendo una pequeña participación en el patrimonio de las mismas (Woronoff, 1984: 56-58). A diferencia de la empresa estadounidense o la europeo-occidental, la expansión exterior de la empresa japonesa se realizó, en general, sin tener tanto en cuenta la propiedad mayoritaria y apoyándose mucho menos en la misma. Así, en 1971, la propiedad minoritaria y las empresas de participación mixta representaban el 80 por 100 de las subsidiarias manufactureras extranjeras de las firmas japonesas, frente al 47 por 100 de las firmas francesas, el 35 por 100 de la firmas italianas, aproximadamente el 30 por 100 de la empresas belgas y alemanas, y el 20 por 100 de la firmas estadounidenses, británicas, holandesas, suecas y suizas (Franko 1976: 121).

En otras palabras, la expansión exterior de las redes comerciales y de producción japonesas resulta enormemente infraestimada por los datos relativos a la inversión directa exterior, dado que las empresas japonesas invirtieron mucho menos capital en la adquisición o el establecimiento de instalaciones en el exterior que las empresas estadounidenses o europeo-occidentales. Y, sin embargo, fue precisamente la naturaleza «informal» y «flexible» de la expansión transfronteriza del capital japonés en la región de baja renta circundante lo que elevó su competitividad mundial en un momento de inflación de costes generalizada de alcance mundial. Las ventajas competitivas de estas estrategias y estructuras de acumulación de capital fueron eclipsadas a mediados de la década de 1970 por la intensificación de la inversión directa exterior realizada por los Estados Unidos y por Europa occidental. La cuota detentada por Japón de la inversión directa exterior respecto a las denominadas economías desarrolladas, tras pasar de menos de un 3 por 100 en 1970-1971 a más de un 8 por 100 en 1973-1974, cayó a menos de un 6 por 100 en 1979-1980 (calculado a partir del Centro de las Naciones Unidas sobre Corporaciones Transnacionales 1983). Por otro lado, la subida de precios y la creciente incertidumbre de los suministros petrolíferos y de otras materias primas hizo que el abastecimiento de estos suministros se convirtiese en la máxima prioridad de la expansión exterior de la empresa japonesa. Con este fin, el capital japonés apostó en múltiples fuentes para contrapesar sus escasas conexiones con los países productores. Esta estrategia permitió a Japón capear la crisis del petróleo. En este terreno, sin embargo, la más débil integración vertical de la empresa japonesa presentó mayores desventajas que ventajas competitivas (cfr. Hill and Johns, 1985: 377-378; Bunker O'Hearn, 1993).

En estas circunstancias, las peculiaridades organizativas y de localización de la inversión directa exterior japonesa parecían ser más, y en gran medida lo fueron realmente, «las armas de los débiles» que el origen de una ventaja competitiva fundamental. Así, al perfilar las principales características de lo que él denominó el «multinacionalismo estilo japonés», Terumoto Ozawa (1979: 225-229) señaló cómo la mayoría de los fabricantes japoneses que estaban invirtiendo en ultramar era «inmaduros» de acuerdo con los criterios occidentales; cómo la expansión exterior de la empresa japonesa fue resultado de la necesidad, antes que fruto de la elección, es decir, el resultado de la lucha por escapar de la trampa de una industrialización rápida producida dentro de un espacio económico reducido; y cómo la disponibilidad mostrada por las multinacionales japonesas para establecer compromisos con las demandas de los países anfitriones (aceptando, por ejemplo, situaciones de propiedad minoritaria) se debió parcialmente a su débil posición negociadora, tanto frente a los gobiernos anfitriones como frente a sus competidores norteamericanos y europeo-occidentales.

Y, sin embargo, durante la década de 1980 estas armas de los débiles demostraron ser la fuente de una ventaja competitiva fundamental en la lucha permanente por el control de los mercados y los recursos mundiales. El ascenso japonés en las jerarquías del valor añadido y del capital excedente de la economía-mundo continuaron imbatibles. Incluso la cuota detentada por Japón de la inversión directa exterior, que infravalora en gran medida la expansión transnacional de las redes empresariales japonesas, se triplicó sobradamente entre 1979-1980 y 1987-1988 (Arrighi, Ikeda e Irwan, 1993: 62). En 1989, esta expansión extraordinaria culminó con la ocupación por Japón del primer puesto del *ranking* internacional de inversión directa exterior en términos de flujos de inversión (44,1 billones de dólares), superando en buena medida a los Estados Unidos (31,7 billones de dólares) (Ozawa, 1993: 130).

Como observamos anteriormente, a finales de la década de 1980 los receptores de la primera ronda de expansión industrial exterior japonesa, los Cuatro Tigres o Grupo de los Cuatro, se habían convertido ellos mismos, como grupo, en los inversores extranjeros directos más importantes en los países del ASEAN. Cuando las subidas salariales erosionaron las ventajas comparativas que los Cuatro Tigres poseían en el extremo inferior de la producción industrial en términos de incorporación de valor añadido, las empresas de estos Estados se unieron a las empresas japonesas para explotar los todavía abundantes y baratos recursos de fuerza de trabajo de un grupo de países vecinos más pobres y poblados, que en su mayoría pertenecían también al ASEAN. El resultado fue una segunda ronda de expansión regional hacia el exterior, mediante la cual se produjo la incorporación de una mayor masa de fuerza de trabajo barata. Esta incorporación ampliada de fuerza de trabajo barata estimuló la vitalidad del ar-

chipiélago capitalista del este de Asia. También minó la competitividad de los recursos laborales sobre los que se sustentaba. Una vez que esto sucedió, como ocurrió muy recientemente, se inició una tercera ronda. A las empresas japonesas y a las de los países del Grupo de los Cuatro, se unieron las empresas de los países receptores de la segunda ronda de expansión industrial regional (fundamentalmente Tailandia) en la operación de transplantar actividades intensivas en trabajo, situadas en el extremo inferior de la cadena de incorporación de valor añadido, a países todavía más pobres y más poblados (fundamentalmente, China y Vietnam), que se hallan dotados todavía con enormes y competitivas reservas de fuerza de trabajo barata (cfr. Ozawa, 1993: 142-143).

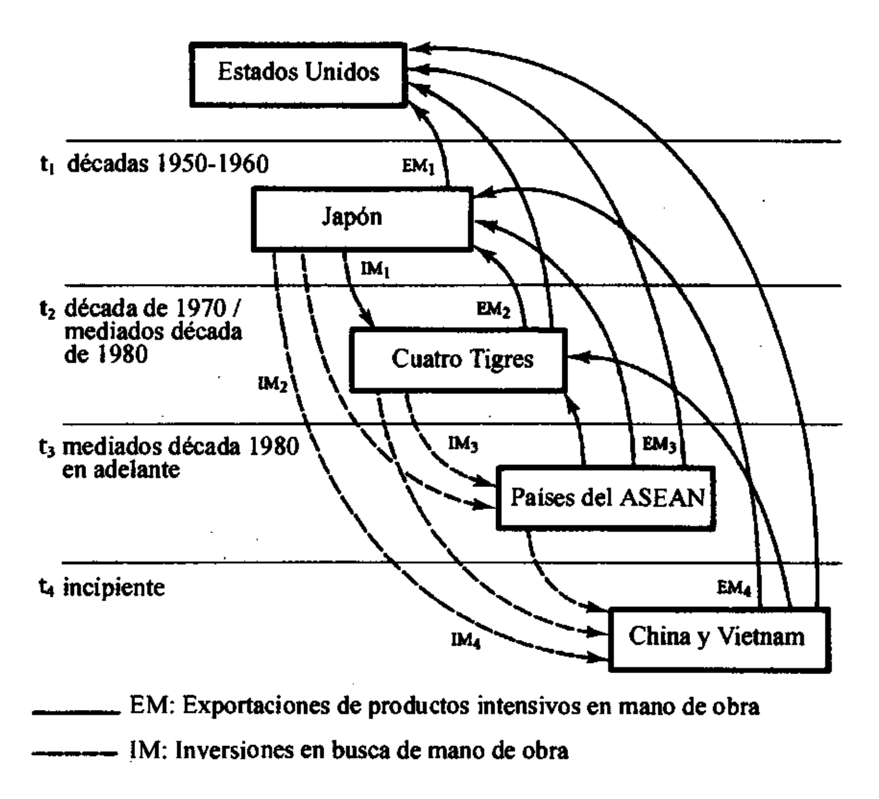


Figura 24. **Espacio de flujos del este asiático a finales del siglo XX.** (*Fuente:* Ozawa, 1993: 143.)

Ozawa resume este fenómeno de rondas concatenadas de inversión en forma de «bola de nieve» en busca de fuerza de trabajo en la región del este y del sudeste asiático, mediante un cuadro (reproducido como Figura 24, con algunos cambios de vocabulario). Reubicado en la perspectiva histórica mundial adoptada en este estudio, el espacio de flujos descrito en la Figura 24 puede interpretarse como la constitución de un régimen de acumulación emergente.

Como todos los regímenes de acumulación emergentes que generaron finalmente una nueva expansión material de la economía-mundo capitalista, este último es un vástago del régimen precedente.

Como señala Ozawa (1993: 130-131), el espacio del este de Asia en el que se produce la inversión en busca de fuerza de trabajo y las exportaciones intensivas en trabajo se originó en «el "magnánimo"... régimen comercial de la Pax Americana... de los primeros tiempos de la postguerra». Este régimen «magnánimo» hizo posible «la fenomenal transformación estructural y el ascenso de la economía japonesa... desde la finalización de la II Guerra Mundial». Y este fenomenal ascenso de la economía japonesa se convirtió en el principal factor de la expansión industrial y de la integración económica de toda la región del este de Asia.

La continua dependencia del archipiélago capitalista del este de Asia respecto al viejo régimen estadounidense se muestra en la Figura 24 mediante los flujos «ascendentes» de las exportaciones intensivas en trabajo, que conectan las sedes de las sucesivas olas de expansión industrial regional a los mercados de los países del núcleo orgánico de la economía-mundo capitalista, en particular al mercado estadounidense. El ascenso de Japón en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista lo ha convertido en un significativo mercado perteneciente al centro orgánico para los productos de la expansión industrial regional. Y el ascenso menor de los Cuatro Tigres los ha convertido, si bien en menor medida, en un mercado remunerativo. La totalidad del proceso de expansión industrial, sin embargo, así como la prosperidad de sus «islas» capitalistas, continúa basándose en el acceso al poder adquisitivo de los ricos mercados del «viejo» centro de la economía-mundo capitalista. La pauta de comportamiento que la expansión de la economía «nacional» japonesa estableció durante las décadas de 1950 y 1960 se reproduce durante las décadas de 1970 y 1980 a una escala (regional) ampliada. La principal característica estructural del régimen emergente sigue siendo el abastecimiento de los mercados ricos con productos que incorporan el trabajo barato de los países pobres.

Y, sin embargo, esta misma característica estructural constituye una negación del viejo régimen, en cuyos intersticios se formó el régimen emergente y a partir de cuyas ineficiencias ha florecido. Este aspecto del régimen emergente se muestra en la Figura 24 mediante los flujos «descendentes» de inversión en busca de fuerza de trabajo, que conectan las sedes de cada ola de expansión industrial con las sedes de las olas subsecuentes. La inversión en busca de fuerza de trabajo desde los países más ricos a los más pobres no es, por supuesto, nada nuevo y constituye también una característica de la inversión directa exterior estadounidense y europeo-occidental, especialmente desde la crisis-señal del régimen estadounidense. La «informalidad» y la «flexibilidad» del sistema de subcontratación multiestratificado japonés, combinadas con la abundancia de una

fuerza de trabajo frugal y laboriosa en la región del este de Asia, dotaron al capital japonés y al capital del este de Asia con una ventaja específica en la carrera global, cada vez más dura, para reducir los costes laborales. Precisamente en este sentido, el emergente régimen de acumulación del este de Asia constituye una negación del viejo régimen estadounidense.

El régimen estadounidense pasó a ocupar una posición dominante mediante la hipertrofia de la «norma de consumo» de la fuerza de trabajo norteamericana y la internalización del poder adquisitivo mundial en el ámbito organizativo de las organizaciones gubernamenrales y empresariales estadounidenses. Promovió la expansión comercial mundial mediante la redistribución de este poder adquisitivo a un grupo selecto de Estados aliados y clientes, y mediante la adopción por estos mismos Estados de la hipertrofiada norma de consumo estadounidense. Sostuvo la expansión mediante la aceleración de la transferencia de *inputs* primarios (petróleo en particular) desde los países del Tercer Mundo a los del Primer Mundo a través de las corporaciones multinacionales. Y alcanzó sus límites en la gran inflación de los costes de protección y de producción de finales de la década de 1960 y principios de la década de 1970.

Esto condujo a la emergencia del archipiélago capitalista del este de Asia y a la proliferación de los flujos de inversión en busca de fuerza de trabajo que vinculan la «isla» principal del archipiélago con las «islas» menores, y a todas las «islas» con las masas trabajadoras «sumergidas» de toda la región. Estas masas estaban excluidas y en su mayoría lo siguen estando de la despilfarradora norma de consumo del régimen estadounidense, la cual se hizo insostenible tan pronto como se generalizó al 10-15 por 100 de la fuerza de trabajo mundial. La frugalidad y la laboriosidad de estas masas trabajadoras constituye el fundamento específico determinante del emergente régimen de acumulación del este de Asia. El régimen estadounidense logró encumbrarse mediante una importante inflación de los costes de reproducción; por el contrario, el régimen del este de Asia ha emergido mediante una deflación fundamental de estos mismo costes.

Bajo el régimen estadounidense, los costes de protección han sido un componente crucial de los costes de reproducción. Aquí radica otro punto fuerte del régimen del este de Asia. Hemos sostenido que históricamente la movilidad ascendente de la economía japonesa en la jerarquía del valor añadido de la economía-mundo capitalista se basó en una relación de intercambio político, que permitió a la clase capitalista japonesa externalizar los costes de protección y especializarse en la obtención de beneficios mediante el abastecimiento del Estado bélico-asistencial estadounidense con productos industriales baratos. Los términos en los que Estados Unidos permitió a Japón externalizar los costes de protección domésticos y tener un acceso privilegiado al poder adquisitivo estadounidense fueron magnánimos únicamente mientras duró la guerra esta-

dounidense contra Asia. En el momento en que Estados Unidos decidió retirarse de Vietnam y optar por un reacercamiento a China, el «precio» de suministro de la protección estadounidense a Japón comenzó a subir y posteriormente a ponerse por las nubes.

A lo largo de casi toda la era Reagan, Japón cumplió en general con las exigencias estadounidenses. Así, durante la Segunda Guerra Fría de principios y mediados de la década de 1980, desplegó un enorme volumen de capital para financiar los déficits externos por cuenta corriente y el desequilibrio presupuestario interno estadounidenses. Por otro lado, concedió grandes cantidades de su creciente ayuda bilateral a países como Turquía, Paquistán, Sudán y Egipto, considerados importantes para las necesidades estratégicas norteamericanas. Al mismo tiempo, Japón no hizo nada para perturbar el dominio estadounidense en el campo de las altas finanzas. Cuando la competencia estadounidense por los fondos prestables en los mercados financieros mundiales casi provocó la quiebra de varios países latinoamericanos, los bancos japoneses siguieron las orientaciones dadas por Estados Unidos para manejar la crisis de la deuda consiguiente, en palabras de B. Stallings (1990: 19), «incluso más minuciosamente que los propios bancos estadounidenses». Y cuando el gobierno norteamericano decidió revitalizar el FMI y el Banco Mundial para gestionar la crisis, Japón rápidamente se mostró de acuerdo en incrementar sus contribuciones a estas organizaciones, sin alterar significativamente la estructura de su sistema de votación (Helleiner, 1992: 425, 432-434).

La sumisión de Japón a las exigencias estadounidenses es totalmente comprensible, si se tiene en cuenta su dependencia todavía fundamental, no tanto de la protección militar estadounidense, cuyos límites habían quedado al descubierto en Vietnam, como de los mercados estadounidenses y de otros países del centro de la economía-mundo capitalista para asegurar la rentabilidad de sus empresas. Si el viejo régimen colapsara por la ausencia del apoyo financiero japonés, las empresas japonesas podrían ser las primeras en sufrir las consecuencias. Estos temores fueron agitados por Suzuki Yoshio, del Banco de Japón, en un artículo publicado poco antes del *crash* de 1987. Los sentimientos expresados recuerdan en muchos sentidos a las exhortaciones nacionalistas de Norman Davis en vísperas del *crash* de 1929 (véase el «Capítulo 4»).

> La historia nos enseña que siempre que una nación rica en activos, que ha adquirido recientemente esta situación, rechaza abrir sus mercados a otros países o no consigue canalizar eficazmente sus recursos financieros hacia el desarrollo de la economía mundial, el resultado es un conflicto creciente entre el viejo y el nuevo orden. En el pasado, estos conflictos han llevado a la guerra y a la división de la economía mundial en bloques

> demarcados por el proteccionismo. En la actualidad, la intensificación de las fricciones económicas internacionales y el creciente proteccionismo en los Estados Unidos constituyen, ambos, signos de advertencia de que el mundo se enfrenta de nuevo con una crisis de este tipo. (citado en Johnson, 1988: 90.)

Los temores de que se desencadenase una crisis de proporciones históricas, sin embargo, fueron disuasorios únicamente hasta cierto punto a la hora de asegurar el apoyo japonés al régimen estadounidense. Como anticipamos en la «Introducción», en 1987, antes y después del *crash* de octubre, las voluminosas pérdidas infligidas al capital japonés por la fuerte devaluación del dólar produjo la reversión del flujo de la inversión japonesa en los Estados Unidos. En 1988, esta reversión fue seguida por una disputa cada vez más enconada sobre la cuestión de la deuda del Tercer Mundo. En 1989, y ello revistió mayor importancia, el nuevo gobernador del Banco de Japón, Yashushi Mieno, dio marcha atrás a la laxa política monetaria aplicada desde 1985, fortaleciendo de ese modo la tendencia continua del capital japonés a retirarse de los Estados Unidos, tanto directamente elevando los tipos de interés en Japón como indirectamente, deshaciendo la propia burbuja financiera japonesa y forzando, por consiguiente, a las instituciones financieras japonesas a cubrir sus posiciones de reserva doméstica. El año siguiente Japón logró, con la oposición inicial de los Estados Unidos, elevar a un segundo puesto su cuota de votos en el FMI. Y mientras que, a principios de la década de 1980, había aceptado la presión estadounidense para canalizar su ayuda bilateral a países considerados importantes para las necesidades estratégicas de los Estados Unidos, en 1991 asumió una enérgica postura pública contra la reducción estratégica de la deuda de países como Polonia y Egipto, patrocinada por el gobierno norteamericano (Helleiner, 1992: 435-437).

La respuesta estadounidense a las críticas japonesas consistió en un desplante resentido ante las mismas, seguido por exigencias cada vez más exorbitantes para que Japón aportara el dinero necesario para salir de la confusión global que había dejado tras de sí la *belle époque* de la era Reagan. Bajo la presidencia de Reagan, la asistencia prestada por el capital japonés a las estrategias de poder del gobierno estadounidense se concretizó en el endeudamiento y la enajenación de los activos y las rentas futuras estadounidenses; bajo la presidencia de Bush, se materializó mediante puras donaciones (verdaderos «pagos en concepto de protección»), como ocurrió durante la Guerra del Golfo. Al mismo tiempo, la Administración Bush, ya no contenta con las restricciones «voluntarias» impuestas por Japón sobre sus exportaciones a los Estados Unidos y en obvia contradicción con la doctrina del *laissez faire* librecambista que predicaba para el resto del mundo, comenzó a presionar al gobierno japonés para que promoviera administrativamente una reducción de su superávit comercial con los Estados Unidos.

Y, sin embargo, incluso bajo el proestadounidense régimen del PDL, Japón encontró cada vez menos razones para cumplir las órdenes norteamericanas. Aunque no obstante las cumplió, el aspecto esencial de la relación estadounidense-japonesa después de 1987 fue que la inversión japonesa se recanalizó progresivamente desde los Estados Unidos hacia Asia. El capital japonés, habiendo perdido enormes cantidades de dinero en Estados Unidos, descubrió finalmente que los mayores beneficios no iban a realizarse haciendo un fútil intento de apoderarse de la tecnología y la cultura estadounidenses, o financiando el cada vez más irresponsable keynesianismo militar norteamericano. Por el contrario, esos beneficios se conseguirían acometiendo una explotación más global y extensiva de los recursos de la fuerza de trabajo asiática. La reevaluación del yen frente al dólar, impuesta a Japón en la reunión de Plaza por el Grupo de los Siete en 1985, había infligido grandes pérdidas al capital japonés invertido en dólares. Sin darse cuenta, sin embargo, estimuló también el poder del capital japonés para hundir sus raíces mas profunda y ampliamente en el este y el sudeste de Asia. Como muestran las Figuras 23 y 24, después de 1985 la inversión directa exterior japonesa experimentó realmente una nueva aceleración y se inició la segunda ronda de expansión industrial regional.

Cuanto más se reafirmaba el capital japonés en esta dirección, más se liberaba de la dependencia de la protección y del poder adquisitivo estadounidenses. Como observamos anteriormente, el mercado del este de Asia pasó a ser la zona más dinámica de expansión en medio de una economía-mundo globalmente estancada y cada vez más deprimida. Resulta más importante indicar que las dos nuevas olas de expansión industrial regional, generadas por la recanalización de la expansión transnacional del capital japonés hacia áreas más próximas a su centro geográfico, han entremezclado a los viejos enemigos de la era de la Guerra Fría en una extensa y densa red comercial de interdependencias recíprocas. Como resultado de ello, decrecieron abruptamente los costes de protección en la región y se incrementaron, por consiguiente, las ventajas competitivas del este de Asia como nuevo taller del mundo.

Todavía es demasiado pronto para indicar cuál será el resultado final de este proceso de emancipación del régimen de acumulación emergente del este de Asia respecto al viejo régimen (estadounidense). La retirada del apoyo financiero japonés para enjugar el déficit presupuestario estadounidense ha acentuado la tendencia a que la crisis de sobreacumulación de la década de 1970 se convierta en una crisis de sobreproducción. Durante la década de 1970, los beneficios experimentaron una presión a la baja fundamentalmente debido a la creciente masa de capital excedente que buscaba ser reinvertido en el comercio y la producción. Durante la década de 1980, la han experimentado fundamentalmente debido a las reducciones de los gastos gubernamentales y empresariales

que se han producido en todo el mundo. Estas reducciones hacen redundantes un número y una variedad cada vez mayor de instalaciones comerciales y productivas, en relación con el poder adquisitivo en circulación y, por consiguiente, provocan nuevas rondas de reducción del gasto y una espiral descendente «interminable». En 1993, esta espiral descendente parecía haber atrapado también a Japón. No resulta claro todavía, sin embargo, si se va a producir una intensificación de los conflictos entre las grandes potencias o una división de la economía-mundo en bloques proteccionistas, tal y como preveía Suzuki Yoshio poco antes del *crash* de 1987.

Las guerras calientes han proliferado, en realidad, desde 1987. Lo han hecho primordialmente en forma de disputas locales derivadas de la cada vez mayor escasez de recursos materiales o pecuniarios. Por otro lado, esta intensificación de la violencia ha tendido a unir militarmente a los Estados capitalistas dominantes en acciones conjuntas de policía o de castigo y no a dividirlos en bloques antagónicos. En cuanto a los sentimientos proteccionistas, su resurgimiento, tanto en los Estados Unidos como en Europa occidental, ha sido notablemente ineficaz para detener la continua marcha de los gobiernos hacia una liberalización cada vez mayor de su comercio exterior, tal y como lo demuestra la ratificación del *North American Free Trade Agreement* por el Congreso estadounidense y la conclusión exitosa de la Ronda de Uruguay dentro de las negociaciones del GATT.

La principal razón por la que no se ha materializado, y con toda probabilidad no se materializará, el escenario previsto por Suzuki Yoshio radica en que las lecciones de la historia a las cuales él se refería son las de la transición del régimen de acumulación británico al régimen de acumulación estadounidense; las lecciones de la transición de un régimen basado principalmente en la apertura del mercado doméstico de la nación rica en activos (el Reino Unido) a un régimen basado fundamentalmente en la canalización de los recursos financieros de la nueva nación rica en activos (los Estados Unidos), para procurar la modernización de unas cuantas economías nacionales seleccionadas. En la actualidad, sin embargo, es el propio régimen estadounidense el que está siendo sustituido, siendo la relación entre la nueva nación rica en activos (Japón) y la nación dominante del viejo orden (los Estados Unidos) radicalmente diferente de la relación existente entre los Estados Unidos y el Reino Unido durante la primera mitad del siglo XX. Como se preguntó Fred Bergsten (1987: 771): «¿Puede la nación más endeudada del mundo seguir siendo la potencia líder mundial? ¿Puede ofrecer una pequeña nación insular, que en la actualidad es militarmente insignificante y que se halla muy alejada de los centros tradicionales de poder, al menos una fracción del necesario liderazgo global?».

Estas dos cuestiones apuntan a la peculiar configuración del poder mundial que ha emergido al final del ciclo sistémico de acumulación estadounidense. Por

un lado, los Estados Unidos conservan un cuasi-monoplio del uso legítimo de la violencia a escala mundial; un cuasi-monopolio que se ha endurecido desde 1989 con el colapso de la URSS. Pero su endeudamiento financiero es tal que puede continuar ejerciéndolo únicamente con el consentimiento de las organizaciones que controlan la liquidez mundial. Por otro lado, Japón y las «islas» menores del archipiélago capitalista del este de Asia han ganado un cuasi-monopolio de la liquidez mundial; un cuasi-monopolio que también se ha endurecido desde 1989, con la mengua del poder financiero de Alemania occidental tras la absorción de Alemania del Este. Pero su indefensión militar es tal, que únicamente pueden continuar ejerciendo este cuasi-monopolio con el consentimiento de las organizaciones que controlan el uso legítimo de la violencia a escala mundial.

Esta configuración peculiar del poder mundial parece adecuarse excelentemente para formar otra de aquellas «alianzas memorables» entre el poder de las armas y el poder del dinero que han impulsado espacio-temporalmente a la economía-mundo capitalista desde finales del siglo XV. Todas estas alianzas memorables, excepto la primera, la ibero-genovesa, fueron alianzas entre grupos gubernamentales y grupos empresariales que pertenecían al mismo Estado: las Provincias Unidas, el Reino Unido, los Estados Unidos. Como observamos anteriormente, a lo largo del ciclo de acumulación estadounidense la relación de intercambio político que vinculó la estrategia de obtención de beneficios japonesa con la estrategia de poder estadounidense ya se asemejaba a la relación ibero-genovesa del siglo XVI. Ahora que el régimen estadounidense se aproxima o quizá ha entrado en su crisis terminal, ¿qué impide que esta relación se renueve para promover y organizar una nueva expansión material de la economía-mundo capitalista?

La respuesta a esta cuestión depende del peso que atribuyamos a la observación efectuada por Bergsten de que Japón se halla «muy alejado de los centros tradicionales de poder». Esto constituye, en realidad, otra diferencia fundamental entre la configuración actual del poder mundial y la existente en otras transiciones; no únicamente del régimen británico al régimen estadounidense, sino también del régimen genovés al régimen holandés y de éste, al régimen británico. Por primera vez desde los orígenes primigenios de la economía-mundo capitalista, el poder del dinero parece que está escapando o que ya ha escapado de manos occidentales.

Indudablemente, Japón ha sido durante mucho tiempo «miembro honorífico» del mundo occidental. Esta pertenencia honorífica ha estado siempre condicionada a que Japón desempeñase una función subordinada a las estrategias de poder de los Estados «verdaderamente» occidentales. Como observa Cumings, a principios del siglo XX Japón era un *Wunderkind* para los británicos, pero representaba el «peligro amarillo» para los alemanes; durante la década

de 1930, era un *Wunderkind* para alemanes e italianos, pero un monstruo industrial para los británicos, y durante la década de 1980 llegó a ser un *Wunderkind* para los internacionalistas estadounidenses, pero un monstruo para los proteccionistas norteamericanos. En general, Japón ha sido invitado por los occidentales a que funcionara bien, pero no tan bien como para amenazarlos, «ya que en ese momento pasamos del milagro a la amenaza» (Cumings, 1993: 32).

Lo que resulta novedoso en la actual configuración del poder es que Japón ha funcionado tan bien, especializándose en la obtención de beneficios en la región del este de Asia y dejando que los Estados Unidos se especializasen en la consecución de poder mundial (en cooperación y competencia con otros Estados, que «resulta» que se encontraron entre los vencedores de la II Guerra Mundial), que ha logrado arrancar al mundo occidental uno de los dos ingredientes más importantes que han conformado su destino durante los últimos quinientos años: el control sobre el capital excedente. Cada uno de los sucesivos ciclos sistémicos de acumulación que han definido el destino del mundo occidental se ha fundamentado en la formación de bloques territorialista-capitalistas cada vez más poderosos de organizaciones gubernamentales y empresariales, dotados con mayores recursos que el bloque precedente, para ampliar y profundizar el radio de acción espacial y funcional de la economía-mundo capitalista. La situación hoy parece ser tal que este proceso evolutivo ha alcanzado o está a punto de alcanzar sus límites.

Por un lado, los recursos para construir el Estado y organizar la guerra de los tradicionales centros de poder del mundo occidental capitalista han alcanzado tal punto que pueden incrementarse únicamente mediante la formación de un imperio-mundo verdaderamente global. Con el colapso de la URSS y la revitalización del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas como detentador «monopolista» global del uso legítimo de la violencia en respuesta al creciente caos sistémico, es posible que, durante aproximadamente los próximos cincuenta años, pueda realizarse realmente tal imperio-mundo. Cuál será realmente la naturaleza substantiva de este imperio-mundo –salvar el planeta de la autodestrucción ecológica; regular a los pobres del mundo para mantenerlos en su sitio; crear las condiciones para un uso más equitativo de los recursos; etc.– es una cuestión a la que el plan de investigación de este estudio no puede ofrecer una respuesta razonable. Cualquiera que sea, no obstante, la naturaleza substantiva de este imperio-mundo, su realización requiere el control sobre las fuentes más prolíficas del capital excedente mundial, que en la actualidad se localizan en el este de Asia.

Por otro lado, no está en absoluto claro mediante qué medios los centros de poder tradicionales del mundo occidental pueden adquirir y retener este control. Pueden, por supuesto, intentar restablecer el control sobre el capital exce-

dente siguiendo la senda de desarrollo del capitalismo del este de Asia. Esto ya lo han hecho, tanto incrementando sus propias inversiones en esa región como intentando incorporar más exhaustiva y extensivamente las reservas de fuerza de trabajo barata más próximas a sus centros metropolitanos, como Estados Unidos y Canadá están intentando hacer con el NAFTA. Estos intentos, sin embargo, intensifican todavía más la lucha intercapitalista global en un momento en que los dones anteriores de la geografía y de la historia se han convertido en obstáculos tanto absoluta como, sobre todo, relativamente frente al este de Asia. En el mejor de los casos, esta intensificación incrementada de las presiones competitivas globales erosionará la rentabilidad y la liquidez del capital del este de Asia sin reforzar las del capital norteamericano y, mucho menos, las del capital europeo-occidental. En el peor de los casos, al desorganizar la cohesión social sobre la que se han sustentado los recursos para construir el Estado y para organizar la guerra de los centros de poder tradicionales del mundo occidental puede destrozar, en realidad, la mayor fuente residual de fuerza de los mismos.

¿Por qué no buscar un camino al margen de esta lucha competitiva autodestructiva mediante una renegociación de los términos del intercambio político que han vinculado al capitalismo del este de Asia con el keynesianismo militar global de los Estados Unidos durante la era de la Guerra Fría? ¿Por qué no reconocer los límites fundamentales que este cambio del epicentro de los procesos sistémicos de acumulación de capital hacia el este de Asia impone sobre los recursos del mundo occidental para construir el Estado y para organizar la guerra, con independencia de que estos recursos puedan parecer no tener, o realmente no tengan, precedentes o no encuentren paralelo? ¿Por qué, en otras palabras, no permitir al capital del este de Asia dictar las condiciones bajo las que prestaría su ayuda al mundo occidental para conservar el poder? ¿No es éste tipo de acuerdo el que ha definido, en definitiva, al capitalismo histórico?

De nuevo, el plan de investigación limitado de este estudio nos permite plantear estas cuestiones, pero no contestarlas razonablemente. Tales respuestas deben buscarse, primordialmente, en el plano de las estructuras subyacentes de la economía de mercado y de la vida material que han sido excluidas de nuestra investigación. Podemos, no obstante, concluir nuestra historia señalando las implicaciones de los tres posibles resultados de la actual crisis del régimen de acumulación estadounidense para el capitalismo como sistema-mundo.

En primer lugar, los viejos centros pueden detener exitosamente el curso de la historia capitalista. El curso de la historia capitalista durante los últimos quinientos años ha sido una sucesión de expansiones financieras durante las que se produjeron cambios de guardia en los puestos de mando de la economía-mundo capitalista. Este resultado se halla también presente como tendencia en la actual expansión financiera. Esta tendencia se halla contrarrestada por el

propio volumen de los recursos para construir el aparato de Estado y para organizar la guerra, detentados por la vieja guardia, que puede en realidad hallarse en condiciones de apropiarse mediante la fuerza, la astucia o la persuasión del capital excedente que se acumula en los nuevos centros y, por medio de ello, concluir la historia capitalista mediante la formación de un imperio-mundo verdaderamente global.

En segundo lugar, la vieja guardia puede mostrarse incapaz de detener el curso de la historia capitalista, y el capital del este de Asia puede llegar a ocupar los puestos de mando en los procesos sistémicos de acumulación de capital. La historia capitalista continuaría entonces, pero bajo condiciones que se apartan radicalmente de las vigentes desde la formación del moderno sistema interestatal. La nueva guardia al frente de los puestos de mando de la economía-mundo capitalista carecería de los recursos para construir el aparato de Estado y para organizar la guerra que, históricamente, han estado asociados con la reproducción ampliada de un estrato capitalista situado sobre el estrato de mercado de la economía-mundo. Si Adam Smith y Fernand Braudel estaban en lo cierto cuando afirmaban que el capitalismo no sobrevivirá a tal disociación, entonces la historia capitalista no *sería llevada a su fin* en virtud de las acciones conscientes de una agencia particular, como ocurría en el primer resultado delineado, sino que *concluiría* como resultado de las consecuencias inesperadas de los procesos de formación del mercado mundial. El capitalismo (el «antimercado») se extinguiría con el poder estatal que ha conformado su destino durante la era moderna, y el estrato subyacente de la economía de mercado se retrotraería a algún tipo de orden anárquico.

Finalmente, para parafrasear a Schumpeter, antes de que la humanidad se ahogue (o se deleite) en las mazmorras (o en el paraíso) de un imperio-mundo postcapitalista o en una sociedad de mercado postcapitalista mundial, puede muy bien abrasarse en los horrores (o las glorias) de la intensificación de la violencia que ha acompañado la liquidación del orden mundial de la Guerra Fría. En este caso, la historia capitalista concluiría instalándose permanentemente en el caos sistémico en el que se originó hace seiscientos años y que se ha reproducido a una escala cada vez mayor en cada una de sus transiciones. Resulta imposible decir si esto significaría únicamente el fin del capitalismo o el de toda la humanidad.

Bibliografía

ABU-LUGHOD, Janet, *Before European Hegemony: The World System A. D. 1250-1350*, New York, Oxford University Press, 1989.

ADAMS, Richard, «Harnessing Technological Development», en J. Poggie e R. N. Lynch (ed.), *Rethinking Modernization: Anthropological Perspectives*, Westport, CT, Greenwood Press, 1975, pp. 37-68.

AGLIETTA, Michel, *A Theory of Capitalist Regulation, The US Experience*, London, New Left Books, 1979a. [Edición española: *Regulación y crisis del capitalismo*, Siglo XXI, Madrid, 1979.]

— «La notion de monnaie internationale et les problèmes monétaires européens dans une perspective historique», en *Revue economique*, 30, 5, 1979b, pp. 808-844.

AGLIETTA, Michel y ORLÉAN, André, *La Violence de la monnaie*, Paris, Presses Universitaires de France, 1982. [Edición española: *La violencia de la moneda*, Siglo XXI, México DF, 1990.]

AGUILAR, Alonso, *Pan-Americanism from Monroe to the Present: A View from the Other Side*, New York, Monthly Review Press, 1968.

ALLEN, G. C., *Japan's Economic Policy*, London, Macmillan, 1980.

AMIN, Samir, *The Accumulation of Capital on a World Scale*, New York, Monthly Review Press, 1974. [Edición española: *La acumulación a escala mundial*, Siglo XXI, México DF, 1985.]

— *Empire of Chaos*, New York, Monthly Review Press, 1992.

ANDERSON, Perry, *Lineages of the Absolutist State*, London, New Left Books, 1974. [Edición española: *El Estado absolutista*, Siglo XXI, Madrid, 1982.]

— «The figures of Descent», en *New Left Review*, 161, 1987, pp. 20-77.

AOKI, Masahiko, «Aspects of the Japanese Firm», en M. Aoki (ed.), *The Economic Analysis of the Japanese Firm*, Amsterdam, North-Holland, 1984, pp. 3-43.

ARMSTRONG, Philip; GLYN, Andrew, *Accumulation, Profits, State Spending: Data for Advanced Capitalist Countries 1952-1983*, Oxford, Oxford Institute of Economics and Statistics, 1986.

ARMSTRONG, Philip; GREEN, Andrew y HARRISON, John, *Capitalism since World War II: The Making and Breakup of the Great Boom*, London, Fontana, 1984.

ARNDT, H. W., *The Ecomonic Lessons of the Nineteen-Thirties*, London, Frank Cass, 1963.

ARRIGHI, Giovanni, «Imperialismo», en *Enciclopedia, VII*, Turim, Einaudi, 1979, pp. 157-198.

— «A Crisis of Hegemony», en S. Amin, G. Arrighi, A. G. Frank e I. Wallerstein, *Dynamics of Global Crisis*, New York, Monthly Review Press, 1982, pp. 55-108. [Edición española: *Dinámica de la crisis global*, Siglo XXI, México DF, 1987.]

— *The Geometry of Imperialism*, London, Verso, 1983. [Edición española: *La geometría del imperialismo*, Siglo XXI, México DF, 1978.]

— «The Developmentalist Illusion: A Reconceptualization of the Semi-periphery», en W. G. Martin (ed.), *Semiperipheral States in the World-Economy*, Westport, CT, Greenwood Press, 1990a, pp. 11-47.

— «Marxist Century-American Century: The Making and Remaking of the World Labor Movement», en S. Amin, G. Arrighi, A. G. Frank e I. Wallerstein, *Transforming the Revolution: Social Movements and the World System*, New York, Monthly Review Press, 1990b, pp. 54-95.

— «World Income Inequalities and the Future of Socialism», en *New Left Review*, 189, 1991, pp. 39-64.

ARRIGHI, Giovanni; BARR, Kenneth y HISAEDA, Shuji, «The Transformation of Business Enterprise», Binghamton, NY, Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.

ARRIGHI, Giovanni y DRANGEL Jessica, «The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone», *Review*, 10, 1, 1986, pp. 9-74.

ARRIGHI, Giovanni; IKEDA, Satoshi y ALEX, Irwan, «The Rise of East Asia: One Miracle or Many?», en, R. A. Palat (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the Word-System*, Westport, CT, Greenwood Press, 1993, pp. 41-65.

AUERBACH, Paul; DESAI, Meghnad y SHAMSAVARI, Ali, «The Transition from Actually Existing Capitalism», en *New Left Review*, 170, 1988, pp. 61-78.

BAGCHI, Amiya Kumar, *The Political Economy of Underdevelopment*, Cambridge, Cambridge University Press, 1982.

BAIROCH, Paul, *Commerce extérieur et développement économique del'Europe au XIXe siècle*, Paris e Haia, Mounton, 1976a.

— «Europe's Gross National Product, 1800-1975», en *Journal of Economic History*, 5, 2, 1976b, pp. 273-340.

BALIBAR, Etienne, «The Nation Form: History and Ideology», en *Review*, 13, 3, 1990, pp. 329-361.

BARBOUR, Violet, *Capitalism in Amsterdam in the Seventeenth Century*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1950.

BARFIELD, Thomas J., *The Perilous Frontier: Nomadic Empires and China*, Oxford, Oxford University Press, 1989.

BARNET, Richard J. y MÜLLER, Ronald E., *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*, New York, Simon & Schuster, 1974.

BARON, H., *The Crisis of the Early Italian Renaissance*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1955.

BARR, Kenneth, «Long Waves: A Selective Annotated Bibliography», en *Review*, 2, 4, 1979, pp. 675-718.

BARRACLOUGH, Geoffrey, *An Introduction to Contemporary History*, Harmondsworth, Penguin Books, 1967.

BARRAT BROWN, Michael, *The Economics of Imperialism*, Harmondsworth, Penguin Books, 1974.

— «Away with all the Great Arches: Anderson's History of British Capitalism», en *New Left Review*, 167, 1988, pp. 22-51.

BAYLY, C. A., *Indian Society and the Making of the British Empire*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.

BECATTINI, Giacomo, «Dal "settore" industriale al "distretto" industriale, alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», en *Rivista di economia e politica industriale*, 1, 1979, pp. 7-21.

— «The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion», en F. Pyke (ed.), *Industrial Districts and Inter-Firm Cooperation in Italy*, 1990, pp. 37-51.

BERGESEN, Albert, «Modeling Long Waves of Crises in the World-System», en A. Bergesen (ed.), *Crises in the World-System*, Beverly Hills, CA, Sage, 1983, pp. 73-92.

BERGESEN, Albert y SCHOENBERG, Ronald, «Long Waves of Colonial Expansion and Contraction, 1415-1969», en A. Bergesen (ed.), *Studies of the Modern World-System*, New York, Academic Press, 1980.

BERGSTEN, Fred C., «Economic Imbalances and World Politics», en *Foreign Affairs*, 65, 4, 1987, pp. 770-794.

BLACKBURN, Robin, *The Overthrow of Colonial Slavery, 1776-1848*, London, Verso, 1988.

BLOCH, Marc, *Esquisse d'une histoire monétaire del'Europe*, Paris, Cahier des Annales, n. 9, 1955.

BLOCK, Fred., *The Origins of International Economic Disorder: A Study of United States Monetary Policy from World War II to the Present*, Berkeley, CA, University of California Press, 1977.

BLUESTONE, Barry y HARRISON, Bennett, *The Desindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, New York, Basic Books, 1982.

BOLI, John, «Sovereignty from a World Polity Perspective. Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association», Miami, FL, 1993.

BOLTHO, Andrea, «Western Europe's Economic Stagnation», en *New Left Review*, 201,1993, pp. 60-75.

BORDEN, William, S., *The Pacific Alliance: United States Foreign Economic Policy and Japanese Trade Recovery 1947-1955*, Madison, WI, University of Winsconsin Press, 1984.

BOUSQUET, Nicole, «Esquisse d'une théorie de l'alternance de périodes de concurrence et d'hégémonie au centre de l'économie-monde capitaliste», en *Review*, 2, 4, 1979, pp. 501-518.

— «From Hegemony to Competition, Cycles of the Core?», en T. K. Hopkins e I. Wallerstein (eds.), *Processes of the World-System*, Beverly Hills, CA, Sage, 1980, pp. 46-83.

BOXER, Charles R., *The Dutch in Brazil 1624-1654*, Oxford, Clarendon Press, 1957.

— *The Dutch Seaborne Empire 1600-1800*, New York, Knopf, 1965.

— *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*, Harmondsworth, Penguin Books, 1973.

BOYER, Robert, *The Regulation School: A Critical Introduction*, New York, Columbia University Press, 1990. [Edición española: *La teoría de la regulación*, Edicions Alfons El Magnanim, Valencia, 1992.]

BOYER-XAMBEAU, M. T., DELEPLACE, G. y GILLARD, L., *Banchieri e Principi: Moneta e Credito nell'Europa del Cinquecento*, Turín Einaudi, 1991.

BRAUDEL, Fernand, *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*, 2 v. New York, Harper & Row, 1976. [Edición española: *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo*, FCE, Madrid, 1976.]

— *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1977.

— *The Structures of Everyday Life*, New York, Harper & Row, 1981. [Edición española: *Civilización material, economía y capitalismo*, I, Alianza Editorial, Madrid, 1984.]

— *The Wheels of Commerce*, New York, Harper & Row, 1982. [Edición española: *Civilización material, economía y capitalismo*, II, Alianza Editorial, Madrid, 1984.]

— *The Perspective of the World*, New York, Harper & Row, 1984. [Edición española: *Civilización material, economía y capitalismo*, III, Alianza Editorial, Madrid, 1984.]

BRAUDEL, Fernand y SPOONER, Frank, «Prices in Europe from 1450 to 1750», en E. E. Rich and C. H. Wilson (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe, IV*, London, Cambridge University Press, 1967, pp. 374-486.

BREWER, John, *The Sinews of Power: War, Money and the English State 1688-1783*, London, Unwin, 1989.

BULLOCK, Alan, *Ernst Bevin: Foreign Secretary*, Oxford, Oxford University Press, 1983.

BUNKER, Stephen G., O'HEARN, Denis, «Strategies of Economic Ascendants for Access to Raw Materials, A Comparison of the United States and Japan», en R. A. Palat (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport, CT, Greenwood Press, 1993, pp. 83-102.

BURCKHARDT, Jacob, *The Civilization of the Renaissance in Italy*, Oxford, Phaidon Press, 1945. [Edición española: *La cultura del Renacimiento en Italia*, Ediciones Akal, Madrid, 1992.]

BURKE, Peter, *The Italian Renaissance. Culture and Society in Italy*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1986. [Edición española: *El Renacimiento italiano: cultura y sociedad en Italia*, Alianza Editorial, Madrid, 1995.]

CAIN, P. J. y HOPKINS, A. G., «The Political Economy of British Expansion Overseas, 1750-1914», en *Economic History Review*, 2.ª serie, 33, 4, 1980, pp. 463-490.

— «Gentlemanly Capitalism and British Expansion Overseas. I. The Old Colonial System, 1688-1850», en *Economic History Review*, 2.ª serie, 39, 4, 1986, pp. 501-525.

CALLEO, David P., *The Atlantic Fantasy*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1970.

— *The Imperious Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1982.

CALLEO, David P. y ROWLAND, Benjamin M., *America and the World Political Economy. Atlantic Dreams and National Realities*, Bloomington y London, Indiana University Press, 1973.

CAMERON, Rondo, «England, 1750-1844», en R. Cameron (ed.), *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, New York, Oxford University Press, 1967, pp. 15-59.

CARR, Edward, *Nationalism and After*, London, Macmillan, 1945.

CARTER, Alice C., *Getting, Spending, and Investing in Early Modern Times*, Assen, Van Gorcum, 1975.

CIPOLLA, Carlo M., «The Decline of Italy», en *Economic History Review*, 5, 2, 1952, pp. 178-187.

— *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion 1400-1700*, London, Collins, 1965. [Edición española: *Cañones y velas en la primera fase de la expansión europea*, Editorial Ariel, Barcelona, 1967.]

— *Before the Industrial Revolution. European Society and Economy, 1000-1700*, New York, Norton, 1980.

COASE, Richard, «The Nature of the Firm», en *Economica* (n. s), 4, 15, 1937, pp. 386-405.

COHEN, Benjamin J., *Organizing the World's Money*, New York, Basic Books, 1977.

COHEN, Jerome B., *Japan's Postwar Economy*, Bloomington, IN, Indiana University Press, 1958.

COPELAND, Melvin Thomas, *The Cotton Manufacturing Industry of the United States*, New York, Augustus M. Kelley, 1966.

COPLIN, W. D., «International Law and Assumptions about the State System», en R. A. Falk and W. F. Henreider (eds.), *International Law and Organization*, Filadelfia, Lippincott, 1968.

COX, Oliver, *Foundations of Capitalism*, New York, Philisophical Library, 1959.

COX, Robert, «Gramsci, Hegemony, and International Relations: An Essay in Method», *Millenium. Journal of International Studies*, 12, 2, 1983, pp. 162-175.

— *Production, Power, and World Order: Social Forces in the Making of History*,. New York, Columbia University Press, 1987.

CROUZET, Francois, *The Victorian Economy*, London, Methuen, 1982.

CUMINGS, Bruce. «The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences», en E. C. Deyo (ed.), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1987, pp. 44-83.

— «The Political Economy of the Pacific Rim», en R. A. Palat (ed.), *Pacific-Asia and the Future of the World-System*, Westport, CT, Greenwood Press, 1993, pp. 21-37.

CHANDLER, Alfred, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Cambridge, MA, The Belknap Press, 1977. [Edición española: *La mano invisible*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1988.]

— «The United States, Evolution of Enterprise», en P. Mathias e M. M. Postan (eds.), *The Cambridge Economic History of Europe*, v. VII, parte 2, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.

— *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*, Cambridge, MA, The Belknap Press, 1990. [Edición española: *Escala y diversificación del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, 1996.]

CHAPMAN, Stanley, *The Cotton Industry in the Industrial Revolution*, London, Macmillan, 1972.

— *The Rise of Merchant Banking*, London, Unwin Hyman, 1984.

CHASE-DUNN, Christopher, *Global Formation. Structures of the World-Economy*, Oxford, Basil Blackwell, 1989.

CHAUDHURI, K. N., *The English East India Company: The Study of an Early Joint-Stock Company 1600-1640*, London, Frank Cass, 1965.

CHAUNU, Huguette, CHAUNU, Pierre, *Seville et l'Atlantique 1504-1650*, vol. 6, Paris, Armand Colin, 1956.

DAVIES, K. G., *The Royal African Company*, London, Longmans, 1957.

— *The North Atlantic World in the Seventeenth Century*, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1974.

DAVIS, Ralph, «English Foreign Trade, 1660-1700», en *Ecomomic History Review*, 15, 2, 1962, pp. 285-303

— *The Industrial Revolution and British Overseas Trade*, Leicester, Leicester University Press, 1979.

DE CECCO, Marcello, «Inflation and Structural Change in the Euro-dollar Market», en *EUI Working Papers*, 23, Florencia, European University Institute, 1982.

— *The International Gold Standard: Money and Empire*, New York, St. Martin's Press, 1984.

DEHIO, Ludwig, *The Precarious Balance: Four Centuries of the European Power Struggle*, New York, Vintage, 1962.

DE ROOVER, Raymond, *The Rise and Decline of the Medici Bank, 1397-1494*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1963.

DE VROEY, Michel, «A Regulation Approach Interpretation of the Contemporary Crisis», en *Capital and Class*, 23, 1984, pp. 45-66.
DICKSON, P. G. M., *The Financial Revolution in England: A Study in the Development of Public Credit*, London, Macmillan, 1967.
DIETZ, F., *English Government Finance 1485-1558*, New York, Barnes & Noble, 1964.
DOBB, Maurice, *Studies in the Development of Capitalism*, London, Routledge & Kegan Paul, 1963.
DOCKÉS, Pierre, *L'Espace dans la pensée économique du XVIe au XVIIIe siècle*, Paris, Flammarion, 1969.
DRUCKER, Peter F., *Post-Capitalist Society*, New York, Harper & Row, 1993. [Edición española: *La sociedad postcapitalista*, Ediciones Apóstrofe, Barcelona, 1998.]
DUNNING, John H., «International Business: The Recession and Economic Restructuring», en N. Hood and J.-E. Vahlne (eds.), *Strategies in Global Competition*, London, Croom Helm, 1988, pp. 84-103.
ECCLESTON, Bernard, *State and Society in Post-War Japan*, Cambridge, Polity Press, 1989.
ECONOMIC PLANNING COUNCIL, *Taiwan Statistical Yearbook*, Taipei, Conselho de Planejamento Económico, 1977; 1982; 1988.
EHRENBERG, Richard, *Capital & Finance in the Age of the Renaissance: A Study of the Fuggers and Their Connections*, Fairfield, NJ, Augustus M. Kelly, 1985.
EICHENGREEN, Barry, «International Monetary Instability Between the Wars: Structural Flaws or Misguided Policies?», en B. Eichengreen (ed.), *Monetary Regime Transformation*, Aldershot, Edward Elgar, 1992, pp. 355-400.
EICHENGREEN, Barry, PORTES, Richard, «Debt and Default in the 1930s. Causes and Consequences», en *European Economic Review*, 30, 1986, pp. 599-640.
ELLIOTT, J. H., *Imperial Spain. 1469-1716*, Harmondsworth, Penguin Books, 1970a. [Edición española: *La España Imperial, 1469-1716*, Círculo de Lectores, Barcelona, 1997.]
– *The Old World and the New 1492-1650*, Cambridge, Cambridge University Press; 1970b. [Edición española: *El viejo mundo y el nuevo, 1492-1650*, Alianza Editorial, Madrid, 1997.]
ELLIOTT, William Y. (ed.), *The Political Economy of American Foreign Policy: Its Concepts, Strategy, and Limits*, New York, Henry Holt & Co., 1955.
EMMER, P. C., «The West India Company, 1621-1791: Dutch or Atlantic?», en L. Blussé e F. Gastra (ed.), *Companies and Trade*, Leiden, Leiden University Press, 1981, pp. 71-95.
– «The Two Expansion Systems in the Atlantic», en *Itinerario*, 15, 1, 1991, pp. 21-27.
EMMOTT, Bill, *Japanophobia: The Myth of the Invincible Japanese*, New York, Random House, 1993.
ENGELS, Frederic, *Socialism: Utopian and Scientific*, Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1958. [Edición española: *Del socialismo utópico al socialismo científico*, Debarrais, Barcelona, 1998.]

EVANS-PRITCHARD, Edward, *The Nuer: A Description of the Modes of Livelihood and Political Institutions of the Nilotic People*, Oxford, Clarendon Press, 1940. [Edición española: *Los Nuer*, Editorial Anagrama, Barcelona, 1997.]

FARNIE, D. A., *The English Cotton Industry and the World Market, 1815-1896*, Oxford, Clarendon Press, 1979.

FAVIER, Jean, *Les finances pontificales à l'époque du grand schisme d'Occident, 1378-1409*, Paris, Boccard, 1966.

FEIGE, Edgar, «Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economic Approach», *World Development*, 18, 7, 1990, pp. 989-1002.

FIELDHOUSE, D. K., *The Colonial Empires: A Comparative Survey from the Eighteenth Century*, New York, Delacorte, 1967.

FISHLOW, Albert, «Lessons from the Past: Capital Markets During the 19th Century and the Interwar Period», en M. Kahler (ed.), *The Politics of International Debt*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1986, pp. 37-93.

FRANKO, Lawrence G., *The European Multinationals*, New York, Harper & Row, 1976.

FRIEDEN, Jeffry A., *Banking on the World: The Politicis of American International Finance*, New York, Harper & Row, 1987.

FRÖBEL, Folker; HEINRICHS, Jürgen; KREYE, Otto, *The New International Division of Labour: Structural Unemployment in Industrialized Countries and Industrialization in Developing Countries*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980. [Edición española: *La nueva división internacional del trabajo*, Siglo XXI, Madrid, 1980.]

GALBRAITH, John, *The New Industrial State*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1985. [Edición española: *El nuevo Estado industrial*, Ariel, Barcelona, 1984.]

GALLAGHER, John, Robinson, Ronald, «The Imperialism of Free Trade», en *Economic History Review*, 6, 1, 1953, pp. 1-15.

GARDNER, Edmund G., *Florence and its History*, London, Dent & Sons, 1953.

GARDNER, Richard, *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective*, New York, Columbia University Press, 1986.

GATTRELL, V. A. C. «Labour, Power, and The Size of Firms in Lancashire Cotton in the Second Quarter of the Nineteenth Century», en *Economic History Review*, 2.ª serie, 30, 1, 1977, pp. 95-139.

GIDDENS, Anthony, *The Nation-State and Violence*, Berkeley, CA, California University Press, 1987.

GILBERT, Felix, *The Pope, his Bankers, and Venice*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1980.

GILL, Stephen, «Hegemony, Consensus and Trilateralism», en *Review of International Studies*, 12, 1986, pp. 205-221.

— (ed.), *Gramsci, Historical Materialism and International Relations*, Cambridge, Cambridge University Press, 1993.

GILL, Stephen, LAW, David, *The Global Political Economy: Perspectives, Problems and Policies*, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press, 1988.

GILLS, Barry, FRANK, André G., «World System Cycles, Crises, and Hegemonic Shifts, 1700 BC to 1700 AD», en *Review*, 15, 4, 1992, pp. 621-687.
GILPIN, Robert., *U. S. Power and the Multinational Corporation*, New York, Basic Books, 1975.
— *The Political Economy of International Relations*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1987.
GLUCKMAN, Max, *Custom and Conflict in Africa*, Oxford, Basil Blackwell, 1963.
GLYN, Andrew; HUGHES, Alan; LIPIETZ, Alain; SINGH, Ajit, «The Rise and Fall of the Golden Age», en S. A. Marglin and J. B. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford, Clarendon Press, 1991, pp. 39-125.
GOLDSTEIN, Joshua S., *Long Cycles: Prosperity and War in the Modern Age*, New Haven, CT, Yale University Press, 1988.
GOLDSTEIN, Joshua S., RAPKIN, David P., «After Insularity, Hegemony and the Future World Order», en *Futures*, 23, 1991, pp. 935-959.
GOLDSTONE, Jack A., *Revolution and Rebellion in the Early Modern World*, Berkeley, CA, California University Press, 1991.
GORDON, David, «Stages of Accumulation and Long Economic Swings», en T. Hopkins e I. Wallerstein (ed.), *Processes of the World System*, Beverly Hills, CA, Sage, 1980, pp. 9-45.
— «The Global Economy: New Edifice or Crumblingg Foundations?», en *New Left Review*, 168, 1988, pp. 24-64.
GRAMSCI, Antonio, *Selections from the Prison Notebooks*, New York, Monthly Review Press, 1979.
GREENBERG, Michael, *British Trade and the Opening of China 1800-1841*, New York, Monthly Review Press, 1979.
GROSS, Leo, «The Peace of Westphalia, 1648-1948», en R. A. Falk and W. H. Hanrieder (eds.), *International Law and Organization*, Filadelfia, Lippincott, 1968, pp. 45-67.
GURR, T. R., «Historical Trends in Violent Crime, Europe and the United States», en T. R. Gurr (ed.), *Violence in America, v. II*. Beverly Hills, CA, Sage, pp. 21-54.
GUSH, G., *Renaissance Armies 1480-1650*, Cambridge, Stephens, 1975.
HAGGARD, Stephan; CHENG, Tun-jen, «State and Foreign Capital in the East Asian NICs», en F. C. Deyo (ed.), *The Political Economy of New Asian Industrialism*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1987, pp. 84-135.
HALLIDAY, Fred, *The Making of the Second Cold War*, London, Verso, 1986.
HARROD, Roy, *Money*, London, Macmillan, 1969.
HARTWELL, R. M., «Demographic, Political and Social Transformations of China 750-1550», en *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 41, 2, 1982, pp. 365-422.
HARVEY, David, «The Geopolitics of Capitalism», en D. Gregory and J. Urry (eds.), *Social Relations and Spatial Structures*, New York, St. Martin's Press, 1985.
— *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Oxford, Basil Blackwell, 1989.

HEERS, Jacques, *Gênes au XVe siècle*, Paris, SEVPEN, 1961.
— *Société et économie à Gênes (XIVe-XVe siècles)*, London, Variorum Reprints, 1979.
HELLEINER, Eric, «Japan and the Changing Global Financial Order», *International Journal*, 47, 1992, pp. 420-444.
HENDERSON, W. O., *The Rise of German Inustrial Power 1834-1914*, Berkeley, CA, California University Press, 1975.
HERZ, J. H., *International Politics in the Atomic Age*, New York, Columbia University Press, 1959.
HICKS, John, *A Theory of Economic History*, Oxford, Clarendon Press, 1969. [Edición española: *Una teoría de la historia económica*, Ediciones Orbis, Barcelona, 1988.]
HILFERDING, Rudolf, *Finance Capital. A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*, London, Routledge & Kegan Paul, 1981. [Edición española: *El capital financiero*, Tecnos, Madrid, 1985.]
HILL, Chrispopher, *Puritanism and Revolution*, New York, Schocken Books, 1958.
— *Reformation to Industrial Revolution. A Social and Economic History of Britain, 1530-1780*, London, Weidenfeld & Nicolson, 1967. [Edición española: *De la Reforma a la Revolución Industrial, 1530-1780*, Editorial Ariel, Barcelona, 1991.]
HILL, Hal; JOHNS, Brian, «The Role of Direct Foreign Investment in Developing East Asian Countries», en *Weltwirtshaftliches Archiv*, 129, 1985, pp. 355-381.
HILL, Richard C., «Comparing Transnational Production Systems: The Automobile Industry in the USA and Japan», en *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, 2, 1989, pp. 462-480.
HIRSCHMAN, Albert, *The Strategy of Economic Development*, New Haven, CT, Yale University Press, 1958.
HIRST, Paul; ZEITLIN, Jonathan, «Flexible Specialization versus Post-Fordism: Theory, Evidence and Policy Implications», en *Economy and Society*, 20, 1, 1991, pp. 1-56.
HOBSBAWM, Eric, *The Age of Revolution 1789-1848*, New York, New American Library, 1962. [Edición española: *La era de las revoluciones burguesas, 1789-1848*, Labor, Barcelona, 1991.]
— *Industry and Empire: An Economic History of Britain since 1750*, London, Weidenfeld & Nicolson, I968. [Edición española: *Industria e Imperio*, Ariel, Barcelona, 1988.]
— *The Age of Capital 1848-1875*, New York, New American Library, 1979. [Edición española: *La era del capitalismo, 1848-1875*, Labor, Barcelona, 1989.]
— *The Age of Empire 1875-1914*, New York, Pantheon Books, 1987. [Edición española: *La era del imperio, 1875-1914*, Crítica, Barcelona, 1998.]
— *Nations and Nationalism since 1780, Programme, Myth, Reality*, Cambridge, Cambridge University Press, 1991. [Edición española: *Naciones y nacionalismo desde 1780*, Crítica, Barcelona, 1998.]
HOBSON, John, *Imperialism: A Study*, London, George Allen & Unwin, 1938.
HOPKINS, Terence K., «Note on the Concept of Hegemony», en *Review*, 13, 3, 1990, pp. 409-411.

HOPKINS, Terence; WALLERSTEIN, Immanuel, «Cyclical Rhythms and Secular Trends of the Capitalist World-Economy:; Some Premises, Hypotheses and Questions», en *Review*, 2, 4, 1979, pp. 483-500.
HUGILL, Peter J., *World Trade since 1431: Geography, Technology, and Capitalism*, Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press, 1993.
HYMER, Stephen, «The Multinational Corporation and the Law of Uneven Development», en J. N. Bhagwati (ed.), *Economics and World Order*, New York, Macmillan, 1972, pp. 113-140.
HYMER, Stephen; ROWTHORN, Robert, «Multinational Corporations and International Oligopoly: The Non-American Challenge», en C. P. Kindelberger (ed.), *The International Corporation: A Symposium*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1970, pp. 57-91.
IKEDA, Satoshi, «Structure of the World-Economy 1945-1990». Binghamton, NY, Fernand Braudel Center, State University of New York, 1993.
IKENBERRY, John G., «Rethinking the Origins of American Hegemony», en *Political Science Quarterly*, 104, 3, 1989, pp. 375-400.
INGHAM, Geoffrey, *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*, London, Macmillan, 1984.
– «Commercial Capital and British Development», en *New Left Review*, 172, 1988, pp. 45-65.
– «The Production of World Money: A Comparison of Sterling and the Dollar. Paper presented at the Second ESRC Conference on Structural Change in the West», Emmanuel College, Cambridge, 1989.
ISRAEL, Jonathan, *Dutch Primacy in World Trade, 1585-1740*, Oxford, Clarendon Press, 1989.
ITOH, Makoto, *The World Economic Crisis and Japanese Capitalism*, New York, St. Martin's Press, 1990.
JACKSON, Robert, *Quasi-States: Sovereignty, International Relations and the Third World*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
JAMESON, Fredric, «Postmodernism, or the Cultural Logic of Late Capitalism», en *New Left Review*, 146, 1984, pp. 53-92.
JENKINS, Brian, *New Modes of Conflict*, Santa Mónica, CA, RAND Corporation, 1983.
JENKS, Leland H., *The Migration of British Capital to 1875*, New York y London, Knopf, 1938.
JEREMY, David J., «Damming the Flood: British Government Efforts to Check the Outflow of Technicians and Machinery, 1780-1843», en *Business History Review*, 51, 1, 1977, pp. 1-34.
JESSOP, Bob, «Regulation Theories in Retrospect and Prospect», en *Economy and Society*, 19, 2, 1990, pp. 153-216.
JOHNSON, Chalmers, *MITI and the Japanese Miracle*, Stanford, CA, Stanford University. Press, 1982.
– «The Japanese Political Economy: A Crisis in Theory», en *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, pp. 79-97.

KASABA, Resat, «"By Compass and Sword!" The Meaning of 1492», en *Middle East Report*, sept.-oct. 1992, pp. 6-10.
KENNEDY, Paul, *The Rise and Fall of British Naval Mastery*, London, Scribner, 1976.
— *The Rise and Fall of the Great Powers: Economic Change and Military Conflict from 1500 to 2000*, New York, Random House, 1987. [Edición española: *Auge y caída de las grandes potencias*, Plaza y Janés, Barcelona, 1997.]
— *Preparing for the Twenty-First Century*, New York, Random House, 1993. [Edición española: *Hacia el siglo XXI*, Plaza y Janés, Barcelona, 1996.]
KEOHANE, Robert, *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*, Princeton NJ, Princeton University Press, 1984a.
— «The World Political Economy and the Crisis of Political Liberalism», en J. H. Goldthorpe (ed.), *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, New York, Oxford University Press, 1984b, pp. 15-38.
KEYNES, John Maynard, *A Treatise on Money*, v. II, London, Macmillan, 1930. [Edición española: *Tratado del dinero: teoría pura y aplicada del dinero*, Editorial Trotta, Madrid, 1996.]
KINDLEBERGER, Charles, *The World in Depression 1929-1939*, Berkeley, CA, University of California Press, 1973. [Edición española: *La crisis económica, 1929-1939*, Ediciones Folio, Barcelona, 1997.]
— «The Rise of Free Trade in Western Europe: 1820 to 1875»en *Journal of Economic History*, 35, 1, 1975, pp. 20-55.
— *Economic Response. Comparative Studies in Trade, Finance, and Growth*, Cambridge, Cambridge University Press, 1978.
KIRBY, S., *Towards the Pacific Century. Economic Development in the Pacific Basin*, Economist Intelligence Unit Special Report 137. London, The Economist Intelligence Unit, 1983.
KNAPP, J. A., «Capital Exports and Growth», en *Economic Journal*, 67, 267, 1957, pp. 432-444.
KNOWLES, L. C. A., *Economic Development of the Overseas Empire*, v. I, London, Routledge & Kegan Paul, 1928.
KOJIMA, Kiyoshi, *Japan and a New World Economic Order*, Boulder, CO, Westview, 1977.
KOTKIN, Joel y KISHIMOTO, Yoriko, *The Third Century: America's Resurgence in the Asian Era*, New York, Ivy Books, 1988.
KRASNER, Stephen, «The Tokyo Round: Particularistic Interests and Prospects for Stability in the Global Trading System», en *International Studies Quarterly*, 23, 4, 1979, pp. 491-531.
— «A Trade Strategy for the United States», en *Ethics and International Affairs*, 2, 1988, pp. 17-35.
KRIEDTE, Peter, *Peasants, Landlords, and Merchant Capitalists: Europe and the World Economy, 1500-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 1983.
LAFEBER, Walter, «The New Empire: An Interpretation of American Expansion, 1860-1898», Ithaca, NY, Cornell University Press, 1963.

LANDES, David S., «The Structure of Enterprise in the Nineteenth Century», en D. Landes (ed.), *The Rise of Capitalism*. New York, Macmillan, 1966. [Edición española: *Estudios sobre el nacimiento y desarrollo del capitalismo*, Ayuso, Madrid, 1971.]

– *The Unbound Prometheus: Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present*, Cambridge, Cambridge University Press, 1969. [Edición española: *Progreso tecnológico y revolución industrial*, Tecnos, Madrid, 1979.]

LANE, Frederic, *Venice and History*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1966.

– *Profits from Power: Readings in Protection Rent and Violence-Controlling Enterprises*, Albany, NY, State University of New York Press, 1979.

LASH, Scott; URRY, John, *The End of Organized Capitalism*, Madison, University of Winsconsin Press, 1987.

LENIN, Vladimir, «Imperialism, the Highest Stage of Capitalism», en *Selected Works*, v. 1, Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1952. [Edición española: *Obras escogidas*, Ediciones Akal, Madrid, 1975.]

LEVITT, Kari, *Silent Surrender: The American Economic Empire in Canada*, New York, Liveright Press, 1970.

LEWIS, M., *The Spanish Armada*, London, Batsford, 1960.

LICHTEIM, George, *Imperialism*, Harmondsworth, Penguin Books, 1974.

LIPIETZ, Alain, *Mirages and Miracles: The Crisis of Global Fordism*, London, Verso, 1987.

– «Reflection on a Tale: The Marxist Foundations of the Concepts of Regulation and Accumulation», en *Studies in Political Economy*, 26, 1988, pp. 7-36.

LIPSON, Charles, «The Transformation of Trade», en *International Organization*, 36, 2, 1982, pp. 417-455.

LOMNITZ, Larissa Adler, «Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model», en *American Anthropologist*, 90, 1, 1988, pp. 42-55.

LOPEZ, Robert S., «Hard Times and Investment in Culture», en W. K. Ferguson et al., *The Renaissance*, New York, Harper & Row, 1962, pp. 29-54.

– «Quattrocento genovese», en *Rivista Storica Italiana*, 75, 1963, pp. 709-727.

– *The Commercial Revolution of the Middle Ages. 950-1350*, Cambridge, Cambridge University press, 1976.

LOPEZ, Robert S. y RAYMOND, Irving (eds.), *Medieval Trade in the Mediterranean World: Illustrative Documents*, New york, Columbia University Press, 1955.

LUZZATTO, Gino, *An Economic History of Italy: from the Fall of the Roman Empire to the Beginning of the Sixteenth Century*, New York, Barnes & Noble, 1961.

MCCORMICK, Thomas J., *America's Half Century; United States Foreign Policy in the Cold War*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University press, 1989.

MCMICHAEL, Philipp, «Incorporating Comparison within a World-Historical Perspective: An Alternative Comparative Method», en *American Sociological Review*, 55, 1990, pp. 385-397.

MCNEILL, William, *The Pursuit of Power: Technology, Armed Force, and Society since A. D. 1000*, Chicago, University of Chicago Press, 1984. [Edición española: *La búsqueda del poder: tecnología, fuerzas armadas y sociedad desde el año 1000 d.C.*, Siglo XXI, Madrid, 1988.]

MADDISON, Angus, «A Comparison of the Levels of GDP per capita in Developed and Developing Countries», en *Journal of Economic History*, 43, 1, 1983, pp. 277-241.

MAGDOFF, Harry, *Imperialism: From the Colonial Age to the Present*,. New York, Monthly Review, 1978.

MALAND, D., *Europe in the Seventeenth Century*, London, Macmillan, 1966.

MANN, Michael, *The Sources of Social Power, v. I. A History of Power from the Beginning to A. D. 1760*, Cambridge, Cambridge University Press, 1986.

MANTOUX, Paul, *The Industrial Revolution in the Eighteenth Century*, London, Methuen, 1961.

MARCUS, G. J., *A Naval History of England, vol. I. The Formative Centuries*, Boston, Little Brown, 1961.

MARGLIN, Stephen A., SCHOR, Juliet B. (eds.), *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience*, Oxford, Clarendon Press, 1991.

MARSHALL, Alfred, *Industry and Trade*, London, Macmillan, 1919.

— *Principles of Economics*, London, Macmillan, 1949.

MARSHALL, P. J., *Bengal: The British Bridgehead. Eastern India 1740-1828*, Cambridge, Cambridge University Press, 1987.

MARTINES, Lauro, *Power and Imagination: City-States in Renaissance Italy*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1988.

MARX, Karl, *Capital*, vol. I., Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1959.

— *Capital*, vol. III, Moscow, Foreign Languages Publishing House, 1962. [Edición española: *El capital*, Ediciones Akal, Madrid, 1987.]

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich, *The Communist Manifesto*, Harmondsworth, Penguin Books, 1967. [Edición española: *Manifiesto comunista*, Ediciones Akal, Madrid, 1998.]

MASSEY, Doreen, *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*, London, Macmillan, 1984.

MATHIAS, Peter, *The First Industrial Nation: An Economic History of Britain 1700-1914*, London, Methuen, 1969.

MATTINGLY, Garrett, *The Armada*, Boston, MA, Houghton Mifflin, 1959. [Edición española: *La Armada Invencible*, Ediciones Martínez Roca, Barcelona, 1961.]

— *Renaissance Diplomacy*, New York, Dover, 1988. [Edición española: *La diplomacia del Renacimiento*, Centro de Estudios Constitucionales, Madrid, 1970.]

MAYER, Arno, *Political Origins of the New Diplomacy, 1917-1918*, New Haven, CT, Yale University Press, 1959.

— *Dynamics of Counterrevolution in Europe, 1870-1956: An Analytic Framework*, New York, Harper & Row, 1971.

— *The Persistence of the Old Regime. Europe to the Great War*, New York, Pantheon, 1981.

MENSCH, Gerhard, *Stalemate in Technology*, Cambridge, MA, Ballinger, 1979.

MILWARD, Alan S., *The Economic Effects of the Two World Wars on Britain*, London, Macmillan, 1970.

MISKIMIN, Harry A., *The Economy of Early Renaissance Europe 1300-1460*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1969. [Edición española: *La economía de Europa en el alto Renacimiento, 1300-1460*, Cátedra, Madrid, 1980.]

MITCHELL, B. R., «Statistical Appendix 1700-1914», en C. M. Cipolla (ed.), *The Fontana Economic History of Europe, vol. IV, parte 2. The Emergence of Industrial Societies*, London, Collins/Fontana, 1973, pp. 738-820.

— *European Historical Statistics 1750-1975*, London, Macmillan, 1980.

MJOSET, Lars, «The Turn of Two Centuries: A Comparison of British and US Hegemonies», en D. P. Rapkin (ed.), *World Leadership and Hegemony*, Boulder, CO, Lynne Reiner, 1990, pp. 21-47.

MODELSKI, George, «The Long Cycle of Global Politics and the Nation-State», en *Comparative Studies in Society and History*, 20, 2, 1978, pp. 214-238.

— «Long cycles, Kondratieffs and Alternating Innovations: Implications for U. S. Foreign Policy», en C. W. Kegley and P. McGowan (eds.), *The Political Economy of Foreign Policy Behavior*, Beverly Hills, CA, Sage, 1981, pp. 63-83.

— *Long Cycles in World Politics*, Seattle, WA, University of Washington Press, 1987.

MODELSKI, George y MODELSKI, Sylvia (eds.), *Documenting Global Leadership*, Seattle, WA, University of Washington Press, 1988.

MODELSKI, George y THOMPSON, William R., *Seapower and Global Politics, 1494-1993*, Seattle, WA, University of Washington Press, 1988.

MOFFITT, Michael, *The World's Money: International Banking from Bretton Woods to the Brink of Insolvency*, New York, Simon & Schuster, 1983.

MOORE, Barrington, *Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World*, Boston, Beacon Press, 1966. [Edición española: *Los orígenes sociales de la dictadura y la democracia*, Península, Barcelona, 1991.]

MOSS, D. J., «Birmingham and the Campaigns against the Orders-in-Council and East India Company Charter, 1812-1813», en *Canadian Journal of History: Annales Canadiennes d'Histoire*, 11, 2, 1976, pp. 173-188.

NADEL, George; CURTIS, Perry (eds.), *Imperialism and Colonialism*, New York, Macmillan, 1964.

NEF, John U., «The Progress of Technology and the Growth of Large-Scale Industry in Great Britain, 1540-1640», en *The Economic History Review*, 5, 1, 1934, pp. 3-24.

— *War and Human Progress*, New York, Norton, 1968.

NEUMANN, Franz, *Behemoth: The Structure and Practice of National Socialism*, London, Gollancz, 1942. [Edición española: *Behemoth*, FCE, Madrid, 1983.]

NUSSBAUM, Arthur, *A Concise History of the Law of Nations*, New York, Macmillan, 1950.

O'CONNOR, James, *The Fiscal Crisis of the State*, New York, St. Martin's Press, 1973. [Edición española: *La crisis fiscal del Estado*, Península, Barcelona, 1981.]

ODAKA, Konosuke, «Is the Division of Labor Limited by the Extent of the Market? A Study of Automobile Parts Production in East and Southeast Asia», en K. Ohkawa, G. Ranis and L. Meissner (eds.), *Japan and the Developing Countries: A Comparative Analysis*, Oxford, Basil Blackwell, 1985, pp. 389-425.

OFFE, Claus, *Disorganized Capitalism: Contemporary Transformations of Work and Politics*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1985.

OGLE, George E., *South Korea: Dissent within the Economic Miracle*, London, Zed Books, 1990.

OKIMOTO, Daniel Y. y ROHLEN, Thomas P., *Inside the Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy*, Stanford, CA, Stanford University Press, 1988.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS, *World Economic Survey*, New York, United Nations, 1990.

OZAWA, Terutomo, *Multinationalism, Japanese Style: The Political Economy of Outward Dependency*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1979.

— Japan, en J. H. Dunning (ed.), *Multinational Enterprises, Economic Structure and International Competitiveness*, Chichester, John Wiley, 1985, pp. 155-185.

— «Foreign Direct Investment and Structural Transformation: Japan as a Recycler of Market and Industry», en *Business & the Contemporary World*, 5, 2, 1993, pp. 129-150.

PALAT, Ravi, *From World-Empire to World-Economy: Southeastern India and the Emergence of the Indian Ocean World-Economy, 1350-1650*, Ann Arbor, MI, UMI, 1988.

PANNIKAR, Kavalam M., *Asia and Western Dominance: A Survey of the Vasco da Gama Epoch of Asian History 1498-1945*, London, Allen & Unwin, 1953.

PARBONI, Riccardo, *The Dollar and its Rivals*, London, Verso, 1981.

PARKER, Geoffrey, *The Dutch Revolt*, Ithaca, NY, Cornell University Press, 1977. [Edición española: *España y la revolución de Flandes*, Nerea, Madrid, 1989.]

PARKER, Geoffrey; SMITH, Lesley (ed.), *Discovery, Exploration and Settlement*, Berkeley, CA, University of California Press, 1981.

PAYNE, P. L., *British Entrepreneurship in the Nineteenth Century*, London, Macmillan, 1974.

PÉREZ, Carlota, «Structural Change and the Assimilation of New Technologies in the Economic and Social Systems», en *Futures*, 15, 5, 1983, pp. 357-375.

PHELPS BROWN, E. H., «A Non-Monetarist View of the Pay Explosion», en *Three Banks Review*, 105, 1975, pp. 3-4.

PHILLIPS, Kevin, *Boiling Point: Republicans, Democrats, and the Decline of Middle-class Prosperity*, New York, Random House, 1993.

PIORE, Michael J. y SABLE, Charles F., *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, New York, Basic Books, 1984. [Edición española: *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid, 1990.]

PIRENNE, Henri, «Stages in the Social History of Capitalism», en R. Bendix e S. Lipset (ed.), *Class, Status and Power: A Reader in Social Stratification*, Glencoe, IL, The Free Press, 1953, pp. 501-517.

PLATT, D. C. M., «British Portfolio Investment Overseas before 1820: Some Doubts», en *Economic History Review*, 33, 1, 1980, pp. 1-16.

POLANYI, Karl, *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*, Boston, MA, Beacon Press, 1957. [Edición española: *La gran transformación*, Ediciones de la Piqueta, Madrid, 1989.]

POLLARD, Sidney, «Fixed Capital and the Industrial Revolution in Britain», en *Journal of Economic History*, 24, 1964, pp. 299-314.

— «Capital Exports, 1870-1914: Harmful or Beneficial?», en *Economic History Review*, 2. serie, 38, 1985, pp. 489-514.

PORTES, Alejandro, «Paradoxes of the Informal Economy: The Social Basis of Unregulated Entrepreneurshipp», en N. J. Smelser and R. Swedberg (ed.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1994.

PORTES, Alejandro; CASTELLS, Manuel y BENTON, Lauren A. (ed.), *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, Baltimore, MD, Johns Hopkins University Press, 1989.

POSTMA, Johannes Menne, *The Dutch in the Atlantic Slave Trade, 1600-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.

RAPKIN, David P., «The Contested Concept of Hegemonic Leadershipp», en D. P. Rapkin (ed.), *World Leadership and Hegemony*, Boulder, CO, Lynne Reiner, 1990, pp. 1-19.

REICH, Robert, *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*, New York, Random House, 1992. [Edición española: *El trabajo de las naciones*, Javier Vergara Editor, Villaviciosa de Odón, 1993.]

RILEY, James C., *International Government Finance and the Amsterdam Capital Market 1740-1815*, Cambridge, Cambridge University Press, 1980.

ROMANO, Ruggiero, «Between the Sixteenth and the Seventeenth Centuries, The Economic Crisis of 1619-1622», en G. Parker and L. M. Smith (eds.), *The General Crisis of the Seventeenth Century*, London, Routledge & Kegan Paul, 1985, pp. 165-225.

ROSENAU, James N., *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1990.

ROSENBERG, Hans, «Political and Social Consequences of the Great Depression of 1873-1896 in Central Europe», en *Economic History Review*, 13, 1943, pp. 58-73.

ROSTOW, Walt W., *The Stages of Economic Growth A Non-Communist Manifesto*, Cambridge, Cambridge University Press, 1960. [Edición española: *Las etapas del crecimiento económico*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1998.]

RUBINSTEIN, W. D., «Wealth, Elites, and the Class Structure of Modern Britain», en *Past and Present*, 76, 1977, pp. 99-126.

RUEFF, Jacques, *The Age of Inflation*, Chicago, Regenery, 1964.

RUGGIE, John G., «International Regimes, Transactions, and Change, Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order», en *International Organization*, 36, 2, 1982, pp. 379-415.

— «Continuity and Transformation in the World Polity: Towards a Neorealist Synthesis», en *World Politics*, 35, 2, 1983, pp. 261-285.

— «Territoriality and Beyond, Problematizing Modernity in International Relations», en *International Organization*, 47, 1, 1993, pp. 139-174.

SABLE, Charles y ZEITLIN, Jonathan, «Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth Century Industrialization», en *Past and Present*, 108, 1985, pp. 133-176.

SAID, Edward W., *Orientalism*, New York, Pantheon Books, 1978. [Edición española: *Orientalismo*, Ediciones Libertarias-Prodhufi, Madrid, 1990.]

— *Culture and Imperialism*, New York, Knopf, 1993. [Edición española: *Cultura e imperialismo*, Anagrama, Barcelona, 1993.]

SASSEN, Saskia, *The Mobility of Labor and Capital: A Study in International Investment and Labor Flow*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988. [Edición española: *La movilidad del trabajo y el capital*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.]

SAUL, S. B., *Studies in British Overseas Trade, 1870-1914*, Liverpool, Liverpool University Press, 1960.

— «The Engineering Industry», en D. H. Aldcroft (ed.), *The Development of British Industry and Foreign Competition, 1875-1914: Studies in Industrial Enterprise*, London, Allen & Unwin, 1968, pp. 186-237.

— *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*, London, Macmillan, 1969.

SAYERS, R. S., *Lloyds Bank in the History of English Banking*, Oxford, Clarendon Press, 1957.

SCHAMA, Simon, *The Embarassment of Riches: An Interpretation of Dutch Culture in the Golden Age*,. Berkeley, CA, University of California Press, 1988.

— *Citizens: A Chronicle of the French Revolution*, New York, Knopf, 1989.

SCHEVILL, Ferdinand, *History of Florence: from the Founding of the City through the Renaissance*, New York, Harcourt, Brace & Co., 1936.

SCHUMPETER, Joseph, *Capitalism, Socialism, and Democracy*, London, George Allen & Unwin, 1954. [Edición española: *Capitalismo, socialismo y democracia*, Ediciones Folio, Barcelona, 1996.]

— *Imperialism: Social Classes*, New York, Meridian, 1955. [Edición española: *Imperialismo. Clases sociales*, Editorial Tecnos, Madrid, 1986.]

— *The Theory of Economic Development*, New York, Oxford University Press, 1963. [Edición española: *Historia del análisis económico*, Ediciones Ariel, Barcelona, 1982.]

SCHURMAN, Franz, *The Logic of World Power: An Inquiry into the Origins, Currents, and Contradictions of World Politics*, New York, Pantheon Books, 1974.

SCOTT, A. J., *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, London, Pion, 1988.

SEMMEL, Bernard, *The Rise of Free Trade Imperialism*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.

SERENI, A. P., *The Italian Conception of International Law*, New York, Columbia University Press, 1943.

SERVAN-SCHREIBER, J.-J., *The American Challenge*, New York, Athaeneum, 1968.
SHAW, W. A., *The History of Currency 1252 to 1894*, New York, Putnam's, 1986.
SILVER, Beverly J., «Class Struggle and Kondratieff Waves, 1870 to the Present», en A. Kleinknecht, E. Mandel and I. Wallerstein (ed.), *New Findings in Long Wave Research*, New York, St. Martin's Press. 1992, pp. 279-296.
— «World-Scale Patterns of Labor-Capital Conflict: Labor Unrest, Long Waves and Cycles of Hegemony», en *Review*, 18, 1, 1995.
SKINNER, W. G., «The Structure of Chinese History», en *Journal of Asian Studies*, 44, 2, 1985, pp. 271-292.
SKLAR, Martin J., *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, The Law, and Politics*, Cambridge, Cambridge University Press, 1988.
SMITH, Adam, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations, 2 v.*, London, Methuen, 1961. [Edición española: *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 1997.]
SMITKA, Michael J., *Competitive Ties: Subcontracting in the Japanese Automotive Industry*, New York, Columbia University Press, 1991.
STALLINGS, B., «The Reluctant Giant, Japan and the Latin American Debt Crisis», en *Journal of Latin American Studies*, 22, 1990, pp. 1-30.
STEDMAN JONES, Gareth, «The History of US Imperialism», en R. Blackburn (ed.), *Ideology in Social Science*, New York, Vintage, 1972, pp. 207-237.
STEENSGAARD, Niels, *The Asian trade Revolution of the Seventeenth Century: The East Indian Companies and the Decline of the Caravan Trade*, Chicago, University of Chicago Press, 1974.
— «Violence and the Rise of Capitalism: Frederic C. Lane's Theory of Protection and Tribute», en *Review*, 5, 2, 1981, pp. 247-273.
— «The Seventeenth-century Crisis», en G. Parker and L. M. Smith (ed.), *The General Crisis of the Seventeenth Century*, London, Routledge & Kegan Paul, 1985, pp. 26-56.
STEVEN, Rob, *Japan's New Imperialism*, Armonk, NY, Sharpe, 1990.
STOPFORD, John M.; DUNNING, John H., *Multinationals: Company Performance and Global Trends*, London, Macmillan, 1983.
STORPER, Michael; WALKER, Richard, *The Capitalist Imperative: Territory, Technology, and Industrial Growth*, Oxford, Basil Blackwell, 1989.
STRANGE, Susan, «The Management of Surplus Capacity, How Does Theory Stand up to Protectionism 1970s Style?», en *International Organization*, 33, 3, 1979, pp. 303-334.
— *Casino Capitalism*, Oxford, Basil Blackwell, 1986.
STRANGE, Susan; TOOZE, R. (ed.), *The International Management of Surplus Capacity*, London, Allen & Unwin, 1982.
SUPPLE, Barry E., *Commercial Crisis and Change in England 1600-1642*, Cambridge, Cambridge University Press, 1959.
SYLOS-LABINI, Paolo, «Competition, The Product Markets», en T. Wilson and A. S. Skinner (eds.), *The Market and the State: Essays in Honor of Adam Smith*, Oxford, Clarendon Press, 1976, pp. 200-232.

TAYLOR, Peter, *Territoriality and Hegemony: Spatiality and the Modern World-System*, Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1991.
— *«Ten Years That Shook the World?» The United Provinces as the First Hegemonic State*. Newcastle-upon-Tyne, Department of Geography, University of Newcastle-upon-Tyne, 1992.
THOMPSON, William R., *On Global War: HistoricalStructural Approaches to Worl Politics*, Columbia, SC, University of South Carolina Press, 1988.
— «Dehio, Long Cycles, and the Geohistorical Context of Structural Transition», en *World Politics*, 45, 1992, pp. 127-152.
THRIFT, Nigel, «The Internationalization of Producer Services and the Integration of the Pacific Basin Property Market», en M. Taylor and N. Thrift (ed.), *Multinationals and the Restructuring of the World Economy: The Geography of Multinationals*, v. 2, London, Croom Helm, 1986, pp. 142-192.
TICKELL, Adam; PECK, Jamie A., «¡Accumulation, Regulation and the Geographies of Post-Fordism: Missing Links in Regulationist Research», en *Progress in Human Geography*, 16, 2, 1992, pp. 190-218.
TILLY, Charles, «Reflections on the History of European State Making», en C. Tilly (ed.), *The Formation of National States in Western Europe*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 1975, pp. 3-83.
— *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, New York, Russell Sage, 1984. [Edición española: *Grandes estructuras, procesos amplios, comparaciones enormes*, Alianza Editorial, Madrid, 1991.]
— *Coercion, Capital, and European States, AD 990-1990*, Oxford, Basil Blackwell, 1990. [Edición española: *Coerción, capital y los Estados europeos, 990-1990 d.C.*, Alianza Editorial, Madrid, 1992.]
TILLY, Richard, «Germany, 1815-1870», en R. Cameron (ed.), *Banking in the Early Stages of Industrialization: A Study in Comparative Economic History*, New York, Oxford University Press, 1967, pp. 151-182. [Edición española: *La banca en las primeras etapas de la industrialización*, Tecnos, Madrid, 1974.]
TOMLINSON, B. R., «India and the British Empire, 1880-1935», en *The Indian Economic and Social History Review*, 12, 4, 1975, pp. 337-380.
TRACY, James D. A., *Financial Revolution in the Habsburg Netherlands: Renten and Rentiers in the Country of Holland*, Berkeley, CA, University of California Press, 1985.
TREVOR-ROPER, H. R., «The General Crisis of the Seventeenth Century», en T. Aston (ed.), *Crisis in Europe, 1560-1660*, Garden City, NY, Doubleday Anchor, 1967.
UNITED NATIONS CENTER ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS, *Transnational Corporations in World Development. Third Survey*, New York, United Nations, 1983.
VAN ALSTYNE, Richard W., *The Rising American Empire*, New York, Norton, 1960.
— «Woodrow Wilson and the Idea of the Nation State», en *International Affairs*, 37, 1961, pp. 293-308.

VANDOORN, Jacques (ed.), *Armed Forces and Society*, Haia, Mouton, 1975.
VAN DORMAEL, Armand, *Bretton Woods: Birth of a Monetary System*, London, Macmillan, 1978.
VAN LEUR, Jacob C., *Indonesian Trade and Society: Essays in Asian Social and Economic History*, Haia e Bandung, W. van Hoewe, 1955.
VEBLEN, Thorstein, *The Theory of Business Enterprise*, New Brunswick, NJ, Transaction Books, 1978.
VERSLUYSEN, Eugène L., *The Political Economy of International Finance*, New York, St. Martin's Press, 1981.
VILAR, Pierre, A *History of Gold and Money 1450-1920*, London, Verso, 1976. [Edición española: *Oro y moneda en la historia*, Ariel, Barcelona, 1982.]
WAKEMAN, Frederic, *The Fall of Imperial China*, New York, Free Press, 1975.
WALLERSTEIN, I., *The Modern World System I: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press, 1974a. [Edición española: *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI, Madrid, 1979.]
— «The Rise and Future Demise of the World Capitalist System: Concepts for Comparative Analysis», en *Comparative Studies in Society and History*, 16, 4, 1974b, pp. 387-415.
— *The Capitalist World-Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, 1979.
— *The Modern World System II: Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, New York, Academic Press, 1980. [Edición española: *El moderno sistema mundial II*, Siglo XXI, Madrid, 1983.]
— *Historical Capitalism*, London, Verso, 1983. [Edición española: *El capitalismo histórico*, Siglo XXI, Madrid, 1988.]
— «The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World-Economy», en *International Journal of Comparative Sociology*, 24, 1-2, 1984, pp. 100-108.
— *The Modern World-System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Econmy, 1730-1840s*, New York, Academic Press, 1988.
— *Unthinking Social Science: The Limits of Nineteenth-Century Paradigms*, Cambridge, Polity Press, 1991.
WALTER, Andrew, *World Power and World Money: The Role of Hegemony and International Monetary Order*, New York, St. Martin's Press, 1991.
WALTON, John, «The Third "New" International Division of Labor», en J. Walton (ed.), *Capital and Labor in the Urbanized World*, Beverly Hills, CA, Sage, 1985, pp. 3-16.
WALTZ, Kenneth N., *The Theory of International Politics*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1979.
WASHBROOK, David, «South Asia, the World System, and World Capitalism», en *The Journal of Asian Studies*, 49, 3, 1990, pp. 479-508.
WEBER, Max, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, London, Unwin, 1930. [Edición española: *Ensayos sobre sociología de la religión*, I, Taurus, Madrid, 1983.]

– *General Economic History*, New York, Collier, 1961. [Edición española: *Historia económica general*, FCE, Madrid, 1974.]
– *Economy and Society*, Berkeley, CA, University of California Press, 1978. [Edición española: *Economía y sociedad*, FCE, México DF, 1983.]
WILKINS, Mira, *The Emergence of Multinational Enterprise*, Cambridge, Cambridge University Press, 1970.
WILLIAMS, Eric, *Capitalism and Slavery*, London, André Deutsch, 1964.
WILLIAMS, William A., *The Roots of the Modern American empire: A Study of the Growth and Shaping of Social Consciousness in a Marketplace Society*, New York, Random House, 1969.
WILLIAMSON, Jeffrey G., *American Growth and the Balance of Payments 1820-1913: A Study of the Long Swing*, Chapell Hill, NC, The University of North Carolina Press, 1964.
WILLIAMSON, Oliver, *Corporate Control and Business Behavior*, Englewood Cliffs, NJ, Prentice-Hall, 1970.
WILSON, Charles, *Mercantilism*, London, Routledge & Kegan Paul, 1958.
– *Anglo-Dutch Commerce and Finance in the Eighteenth Century*, Cambridge, Cambridge University Press, 1966.
– *The Dutch Republic and the Civilization of the Seventeenth Century*, New York, McGraw-Hill, 1968. [Edición española: *Los Países Bajos y la cultura europea en el siglo XVII*, Guadarrama, Barcelona, 1969.]
WOLF, Eric, *Europe and the People without History*, Berkeley, CA, University of California Press, 1982.
WOOD, George Henry, «The Statistics of Waves in the Nineteenth Century. Part XIX. The Cotton Industry», en *Journal of the Royal Statistical Society*, s. s. 73, parte 6, 1910, pp. 585-626.
WORLD BANK, *World Development Report*, New York, Oxford University Press, varios años.
WORONOFF, Jon, *Japan's Commercial Empire*, Armonk, NY, M. E. Sharp, 1984.
WOYTINSKY, W. S. y WOYTINSKY, E. S., *World Population and Production: Trends and Outlook*, New York, The Twentieth Century Fund, 1953.
YOSHIHARA, Kunio, *Japanese Investment in Southeast Asia*, Honolulu, University of Hawaii Press, 1978.
YOSHINO, M. Y. y LIFSON, Thomas B., *The Invisible Link: Sogo Shosha and the Organization of Trade*, Cambridge, MA, The MIT Press, 1986.
ZIMMERMAN, L. J., «The Distribution of World Income 1860-1960», en E. de Vries (ed.), *Essays in Unbalanced Growth*, Haia, Mouton, 1962, pp. 28-55.
ZLOCH-CHRISTY, Iliana, *Debt Problems of Eastern Europe*, New York, Cambridge University Press, 1987.

Índice onomástico